

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 代表取締役社長

営業プロモーション活動を強化し、受注回復に注力

◆2013年3月期第2四半期決算の概要

当第2四半期に入ってもIT投資に対する慎重な姿勢から顧客の検討期間は長期化しており、パッケージの新規導入は低調に推移した。また価格低減の圧力も強かったことから、当第2四半期の売上高は前年同期比2%減の16億86百万円となった。

減収に伴って売上原価は7億3百万円(前年同期比1.9%減)と減少した一方で、新システム環境や海外制度への対応などに向けた製品基盤の調査・研究活動を強化していることから研究開発費は増加しており、販売管理費は6億23百万円(同35.5%増)となった。この結果、営業利益は3億59百万円(同33.8%減)、経常利益は3億62百万円(同33.9%減)、四半期純利益は2億43百万円(同19.1%減)となった。

品目別の売上高は、パッケージ10億50百万円(前年同期比8.5%減)、保守4億45百万円(同12.7%増)、受託開発77百万円(同48.4%増)、運用管理等1億12百万円(同9.2%減)となっている。

パッケージは検討時期の長期化などにより受注高が9億18百万円(前年同期比24.2%減)と大幅に減少しており、受注残高も6億57百万円(同5.9%減)となっている。受託開発は、子会社における新規案件の獲得により受注高81百万円(同5.6%増)、受注残高30百万円(同12.5%増)と増加した。運用管理等は顧客の予算の動向に大きな影響を受ける事業であり、受注高1億14百万円(同8.4%減)、受注残高1百万円(同30.4%増)となっている。

保守は、パッケージ導入企業数の増加に加え、サービスメニューの拡充により単価が上昇したことから受注高4億65百万円(前年同期比0.9%増)、受注残高8億47百万円(同62.6%増)と順調に拡大している。従来からの問い合わせ対応に加えて顧客を訪問して課題解決に取り組むなどのメニューの拡充を行っているほか、通常は1年間の契約期間を5年の長期契約とするプランを用意してサービスの充実を図っている。

当社のパッケージシステムであるProPlusシリーズの導入実績は、当第2四半期には新たに59社に導入し、累計で3,487社となった。小型案件が減少して中規模案件が増加していることも影響し、当第2四半期の伸びは低い水準となった。

◆通期の業績予想

当第2四半期の実績を踏まえ、10月31日付で通期の連結予想数値の修正を公表している。修正後の業績予想では売上高48億円(前期比40.8%増)、営業利益12億円(同10.3%増)、経常利益12億50百万円(同14.1%増)、当期純利益7億円(同14.4%増)を見込んでいる。

足元の事業環境においてはシステム更新需要が高まっており、当社に対する引合いも前年の1.5倍程度と大幅に増加していることから、下期には受注の回復を見込んでいる。こうした中、既存顧客についてはバージョンアップ案件の獲得に注力し、受注を拡大させていく。

新規顧客の獲得に向けては、昨年10月からスタートしたクラウドサービスを活用した提案や、業種に特化した

提案を積極的に行う。また、顧客の海外拠点導入を含めた海外での新規顧客獲得に向け、今期に立ち上げた海外ビジネス営業本部を中心に引き続き注力する。第二の柱と位置付けている販売管理ソリューションについても、新規顧客の獲得に向けて営業活動を推進していく。

なお、将来の成長の基盤となる新ソリューションの立ち上げに向けた研究開発は下期に入っても引き続き強化する。このことにより研究開発の増加が見込まれることに加え、開発案件数の増加により外注費の増加が見込まれることから、経常利益率は26%（前期32.2%）と低下する見込みとなっている。

配当については、自己資本の充実と収益力の向上を図りつつ、配当性向30%を基本として積極的に株主への利益還元に取り組む方針に基づき、今期は前期より10円増配の70円とする予定である。これにより配当性向は36.3%となる見込みである。

◆今期の重点施策

IFRSについては強制適用の動きは先送りになっているが、大企業を中心にIFRS導入の動きは粛々と進められているのが実態である。償却方法について定率法から定額法に切り替える、あるいはグループ会社の決算時期を統一するなどの動きは活発化しており、IFRSの将来適用を視野に入れたシステムの更新需要が高まっている。こうした動きを着実に売上拡大につなげたいと考えている。

今期は、第一の柱である固定資産ソリューションの製品力をさらに強化し、プロモーションを強化して拡販を図っている。足元では引合いが非常に好調に推移していることから、提案力を高めた営業を展開することで新規顧客の拡大に努めていく。

日本企業のグローバル展開が加速する中で日系企業の海外現地法人や海外現地企業を対象としたシステムへのニーズが高まっていることを背景に、クラウドサービスとオンプレミス（ウェブ版）を通じて積極的に拡大を図っている。中国に続いて12月にはタイの税制に対応した機能をバージョンアップによって提供する計画であり、今後もアジア地区を中心に海外案件の対応実績地域の拡大に努める。

販売管理ソリューションについては、業務フロー作成支援を通じた業務改善提案サービスを付加して差別化を図っており、新規案件の獲得につなげる営業活動を強化している。

当社のProPlusは、制度改正や海外対応といった顧客のニーズへの対応スピードが競争力の源泉となっている。会計上の見積変更に対応したバージョン5.6を2012年1月にリリースしているが、2013年の年初には次期バージョン5.7をリリースする準備を進めている。

固定資産管理、販売管理に続く柱となる新ソリューションの開発についても、引き続き計画どおりに進めている。操作性の高いユーザーインターフェース、各国のシステム環境に柔軟に対応できる基盤、短期間でのバージョンアップを可能とする開発環境を構築するための製品基盤の研究開発に取り組んでいく。

（平成24年11月16日・東京）

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<http://www.proship.co.jp/ir/library3/>