



ETI Solution販売でプロダクツ事業拡大を図る

◆2008年3月期（第37期）中間期決算概要

中間期業績は、売上高20億82百万円、営業利益16百万円、経常利益10百万円、中間純損失1億49百万円という結果であった。コア事業であるソフトウェア受託開発は、開発案件の下期へのずれ込みがあり若干落ちたが、システムインテグレーションや子会社を含むプロダクツ販売でカバーし、売上高は前年同期並みとなった。

一方、完成が遅れている不採算案件については、受注損失引当金60百万円を計上。外注費削減などコストダウンに努めたが、売上原価率は1.2ポイント上昇した。加えて、今期から販売活動を開始したETI Solutionの販売促進費やJ-SOX法対応経費など販売費および一般管理費が先行して発生したため、営業利益および経常利益は減少した。当初から予想に織り込んでいた退職給付債務の計算方法変更による積立不足額44百万円の積立に加え、ETI社への出資について投資有価証券評価損57百万円を計上したほか、APPLIX社への前渡金評価損86百万円を減損処理するなど、特別損失が増加し減益となった。

貸借対照表を見ると、流動資産は当中間期末の9月売上高が4億47百万円と、前年同期9月の3億72百万円に比べて、期末月の売上高が多かったために受取手形および売掛金が79百万円増加した。また、一部受注案件の納品が下期にずれ込み棚卸資産が60百万円増加した。固定資産の減少は、ETI社に対する投資有価証券評価損57百万円の計上による。流動負債、固定負債は、社債3億円を1年以内償還社債に振り替え、それぞれ同額の増減になっている。流動負債は受注損失引当金が60百万円増加、固定負債は退職給付引当金が84百万円増加している。

キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローは、計上した税金等調整前中間純損失1億70百万円のうちの、資金流失を伴わない損失（前渡金評価損86百万円、退職給付引当金60百万円、受注損失引当金57百万円、投資有価証券評価損57百万円）などにより、前年同期比53百万円増加の1億16百万円となっている。投資活動によるキャッシュフローは、前中間期にETI社への出資50万ドルがあったのに対し、今期は大型案件がなく同71百万円の支出減となりマイナス27百万円であった。財務活動によるキャッシュフローは、子会社の業績が好調で子会社の銀行借り入れ返済を進め前期より54百万円減少しマイナス34百万円となった。

中間期実績に基づいて連結通期業績予想の見直しを行い、売上高45億円、営業利益1億35百万円、経常利益1億30百万円、当期純損失80百万円に修正する。売上高は、下期にずれ込んだ案件の売上計上はあるが、これによる機会損失を見込むとともに、上期に好調であった子会社についても堅めに見直し、前期を若干上回る程度と予想している。当社は、売上高、利益が下期に偏る傾向にあるため中間期までの不振は下期に相当程度カバーできると考えているが、減損処理による特別損失の赤字はカバーしきれず、連結で80百万円程度の赤字が残ると見込んでいる。

当社は、ソフトウェア受託開発が売上の四分の三程度を占めており、ソフトウェア受託開発で案件ごとの利益率を追求することは経営上重要な課題である。今期予想を含めた過去5期の売上高と粗利益率の推移を見ると、売上高は安定したソフトウェア受託開発の受注を背景に堅調に推移している。また、個々の受注案件の利益率向上が実り、粗利益率も20%まで上昇してきた。しかし、その成長率は徐々に鈍化しているため、今後の成長を加速させるための戦略として、ETI Solutionをはじめとするプロダクツ事業に注力し、第二の成長期と位置付けた取り組みを推進していく。

◆第37期上半期の主な取り組み

主な取り組みとして、第1に、当社は、昨年6月に米国のETI社と業務提携契約を結び日本での独占販売権を取得したETI Solutionの翻訳・開発を行ってきたが、今年6月に日本語対応版が完成し、本格的に日本市場でのビジネス展開を開始した。

第2に、長野県安曇野市、茨城県筑西市の二地域に、IP電話を用いた広域型デマンド交通システムを納入し

た。これは、タクシー会社や自治体の小型乗合自動車を利用し、利用者を自宅などから目的地まで最も効率よく送迎する予約型交通システムで、バスの低料金とタクシーの利便性を併せ持ち、路線バスのない過疎地や高齢者の多い地域はもちろん、都市部のコミュニティバスシステムとしても期待されている。

そのほかの取り組みとして、今年9月から投資家層の拡大および流動性の向上を図ることを目的として、単元株式数を1,000株から100株に変更した。また、会社の情報を分かりやすく伝えることができるよう、アクセシビリティとユーザビリティの確保に留意し、オフィシャルホームページをリニューアルするとともに、アナリストや個人投資家向け説明会などIR活動を積極的に行っている。さらに、情報セキュリティマネジメントシステムISO27001:2005の認証を取得したほか、J-SOX法への対応として実効的な内部統制の体制構築を進めており、今後の成長への基礎固めに取り組んでいる。

◆社会システム構築を通じた社会貢献を目指して

当社は、システム構築に関連するあらゆる分野に事業展開し、「社会システム」構築を通じた「社会貢献」を目指している。主に企業、自治体、組合などを顧客対象に、これらの団体を支援するためのソフトウェアを提供している。

事業領域は、基幹系、情報系企業システムから身近なところまで幅広く開発・展開しており、ネットワーク、携帯端末、オンラインショッピングのWEB系システム、交通機関業務システムなどさまざまな受託を行っている。加えて、大量データの統合・分析ツールであるETI、TM1やバスを効果的に利用するデマンド交通システムなど多様な分野でソリューションを提供している。今年稼働しているプロジェクト数は、最大で300件に及んでおり、平均すると約10百万円のプロジェクトを約250人で動かしている。

当社の事業は、ソフトウェア受託開発事業と、プロダクツ事業の二つに分かれる。現在の売上構成比は、ソフトウェア受託開発事業が7割、プロダクツ事業が3割となっている。ソフトウェア受託開発事業は、堅実ではあるが伸びが緩慢であり、プロダクツ事業は急速な伸びを期待できる半面、お客様に受け入れられるかどうか必ずしも安定的ではない。そのため二つの事業が両輪となって成長することが経営の安定につながると考え、今後はプロダクツ事業を売上高全体の4割程度まで成長させたい。

◆今後の展開

ソフトウェア市場は不安定要素も多く、お客様のソフトウェア開発に関しても継続している案件はあるものの、新しく始めることに対しては二の足を踏む傾向がある。しかし、変化することは会社が強くなる原動力であり、また、自治体・企業の大規模組織の統合や、J-SOX法など法制度整備による企業の管理強化などの背景から、今後も右肩上がりの市場拡大が予想される。このような状況を背景に、当社はETI Solutionをはじめとする高品位プロダクツによる急成長と、安定したソフトウェア受託開発による継続成長を両輪で推進していく。

昨年ETI社と契約し、今年6月に日本語版を開発して、急成長の主要エンジンと位置付けているETI Solutionは、革新的・画期的な次世代データ統合ソリューションである。米国のETI社によって既に導入されている具体例を挙げると、米国国防総省ではバックエンドを統合し2年間で約200万ドルの運用コストを削減、Procter & Gambleではシステム運用の要員が325人から8人に減少、米国証券のExperianでは1カ月を要していたデータ統合が1日で可能になるなど、大きな効果を上げている。トヨタ・ヨーロッパやボーイングなど世界中の大企業や公的機関に多数導入されており、今年にはナイキをはじめ前年の3倍の顧客を獲得した。

既存のデータ統合ツールを使った場合は、長期間に渡る多数の人員投入や統合用の高性能ハードウェアが必要であり、また、仕様変更があるたびに追加工程が発生するが、ETI Solutionは、データ統合のコードを自動で生成するため、膨大なデータの処理、人的ミスの発生リスク排除、プログラミングコスト削減、納期短縮を可能とすることが大きな特長である。ETI Solutionは、単にデータ統合するためのソフトウェアではなく、データの統合において人間が行う業務をトレースし、かつプログラミング部分を自動生成するプログラムであり、すべてを包含しているソフトウェアといえる。データ量が多く処理に時間がかかる金融、通信分野に有効であるが、当社の顧客業界別構成を見ると、通信、金融分野はまだ取り込めていない比較的弱い市場であり、これらを最注力分野と位置付けた営業展開を行っていく。現時点では、今期1~2社納入の見込みで、日本でのケーススタディーが出来上がり大手顧客での導入実績が上がれば、来期以降展開が加速するものと期待している。

ETI Solutionの提供は、システム構築の作業全体を提供することに近い。ETI Solution自身が全体のプロジェクト管理を行う骨格部分を生成することから、それに関連する部分の開発も要求されるが、37年間ソフトウェアの開発事業に取り組んできた優秀な人材とノウハウの蓄積が役立つものと自負している。業績は伸びているものの急成長できない踊り場状態を打開するために、大きな伸びが期待できる取り組みとして再スタートを切り、第二次成長フェーズを目指していく。

(平成19年11月27日・東京)