

3-7 受託開発ソフトウェア業の財務

執筆担当：長坂啓司

1. 受託開発ソフトウェア業の基本情報

受託開発ソフトウェア業は、日本標準産業分類では、「G 情報通信業」の「39 情報サービス業」の中の「391 ソフトウェア業」に分類されます。ソフトウェア業は、今回分析する「3911 受託開発ソフトウェア業」のほかに、「3912 組込ソフトウェア業」、「3913 パッケージソフトウェア業」、「3914 ゲームソフトウェア業」で構成されています。

受託開発ソフトウェア業は、日本標準産業分類では、「顧客の委託により、電子計算機のプログラムの作成及びその作成に関して、調査、分類、助言などを行なう事業」と定義されており、顧客からの依頼を受けてソフトウェアの開発を行なうところに特徴があります。

受託ソフトウェア業には大きく分けて、システムインテグレータ（SIer）とソフトウェアハウスの2つの業態があります。システムインテグレータは、エンドユーザーから直接受注し、システムの設計・開発から導入・サポートを行なう業態で、大手企業が中心です。それに対して、ソフトウェアハウスは、ソフトウェア開発に特化し、主に大手企業の二次請けで事業を展開しており、中規模～小規模企業が多くなっています。

また、受託開発ソフトウェア業の企業は、その企業の誕生形態から以下のように分類することもできます。

表1 受託開発ソフトウェア業の分類

分類	
通信系	NTT(旧電電公社)関連のソフト開発企業
コンピューターメーカー系	国内コンピューターメーカーのソフト開発企業
ユーザー系	ユーザーである金融、商社、製造業などの情報システム部門が独立した企業
外資系	外国コンピューターメーカー、ソフト開発企業の日本法人
独立系	個人で創業したIT関連企業

2. ソフトウェア業の経営環境

受託ソフトウェア業を含むソフトウェア業の経営環境について、平成22年特定サービス産業実態調査（速報）から見てみます。

まず、業界規模推移を見てみると、平成22年は13兆6,751億円となり、前年比9.2%減となりました。これは、平成20年9月のリーマンショックによる景気低迷に伴ない、企業の設備投資意欲が減退し、IT投資が差し控えられたためと思われます。

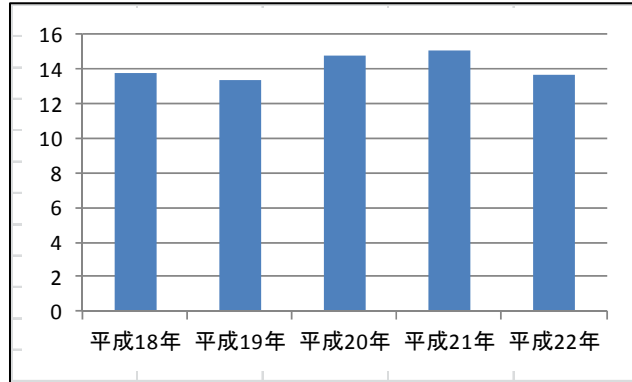


図1 ソフトウェア業の業界規模推移（兆円）

次に、個別企業の事業規模を見てみると、平成22年では事業所数は14,632事業所となっています。そして、事業所の売上高を見てみると、売上高10億円未満の事業所が9割となっており、中小企業、小規模企業が多くを占めていることがわかります。

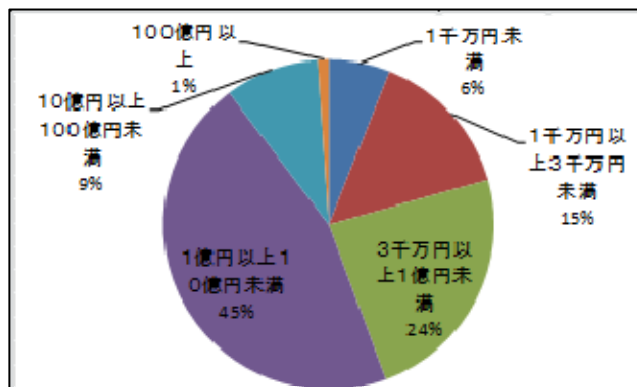


図2 ソフトウェア業の売上高別事業所割合

3. 事例企業の概要

今回は、受託ソフトウェア業のうち、規模の小さい企業が多いソフトウェアハウスの中から独立系かそれに近い企業で、比較的歴史の長い3つの企業を取り上げました。

表2 事例企業の概要情報

会社名	サイバーコム(株)	(株)インフォメーション クリエイティブ	(株)クレスコ
設立	昭和53年12月	昭和53年2月	昭和63年4月
本社	仙台市青葉区	東京都品川区	東京都港区
売上高 (直近)	6,306百万円	5,426百万円	12,512百万円
主要取引先	日本電気(NEC)グループ (売上構成比 43.2%)	日立グループ (売上構成比 63.1%)	日本IBM(株) (売上構成比 24.0%)
従業員数 (直近)	924名	785名	1,249名
平均勤続年数	6.0年	9.0年	7.6年
特色	富士ソフト(株)子会社。 通信系ソフト開発に強み。	独立系。 ソフトウェア開発とシ ステム運用が柱。	独立系。 金融系ソフト開発が 主力。

いずれの企業も取引先を特定の大企業、または大企業グループに大きく依存しているという特徴があります。これは、前述したソフトウェアハウスの多くが主に大手企業の二次請けで事業を展開しているということが理由です。

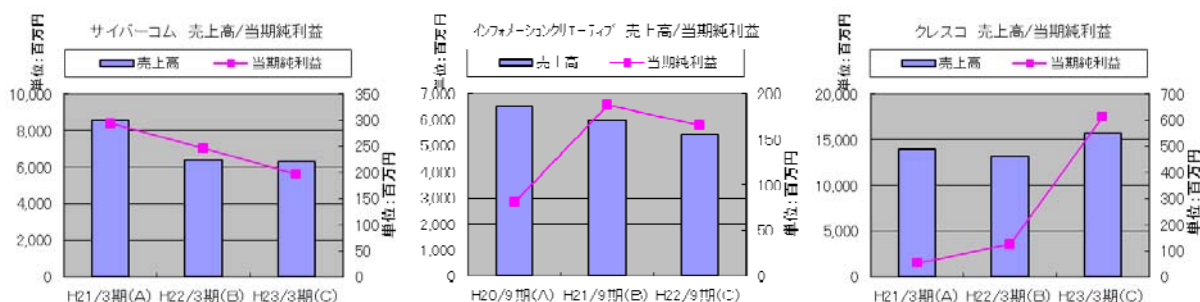
また、従業員の平均勤続年数が6年から9年となっていますが、業界動向サーチによると上場しているIT企業の平均勤続年数は9.1年(平成22年3月31日現在)であり、少し短いといえます。

4. 受託開発ソフトウェア業の収益構造の特徴

事例企業3社の業績は、下記の通りです。

表3 事例企業3社の業績（単位 百万円）

	サイバーコム(株)			(株)インフォメーションクリエイティブ			(株)クレスコ		
	H21/3	H22/3	H23/3	H20/9	H21/9	H22/9	H21/3	H22/3	H23/3
売上高	8,559	6,393	6,306	6,500	5,983	5,426	13,990	13,151	15,722
売上原価	6,887	5,162	5,120	5,198	4,950	4,568	11,749	11,465	13,628
売上総利益	1,672	1,231	1,187	1,302	1,033	858	2,240	1,686	2,454
売上総利益率	19.5%	19.3%	18.8%	20.0%	17.3%	15.8%	16.0%	12.8%	15.6%
販管費	1,171	941	988	762	685	608	1,580	1,414	1,630
営業利益	501	290	199	541	348	250	660	272	824
営業利益率	5.9%	4.5%	3.2%	8.3%	5.8%	4.6%	4.7%	2.1%	5.2%
経常利益	508	419	340	570	396	313	779	473	1,051
経常利益率	5.9%	6.6%	5.4%	8.8%	6.6%	5.8%	5.6%	3.6%	6.7%
当期純利益	293	245	196	81	187	165	53	125	613
当期純利益率	3.4%	3.8%	3.1%	1.2%	3.1%	3.0%	0.4%	1.0%	3.9%



平成20年9月のリーマンショックを受けて、3社とも平成22年3月期（(株)インフォメーションクリエイティブは平成21年9月期）は、大幅な減収減益となりました。

特にサイバーコム(株)は、平成22年3月期の売上が前年比25%減となりました。この要因として、同社の有価証券報告書では、次世代ネットワーク(NGN)サービス向け開発需要遅れ、企業の設備投資低迷の影響を挙げています。

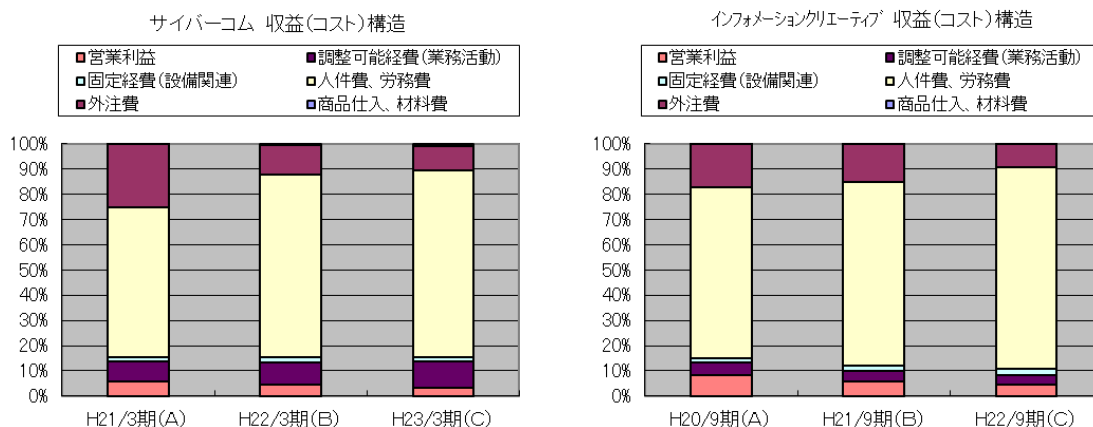
本業の利益を示す営業利益も各社とも1.4%~2.6%の減少となっており、売上の下落に対応して販管費の圧縮を図ったものの対応し切れなかったことを示しています。

(株)クレスコは平成23年3月期に売上、利益を伸ばしていますが、これは(株)アイオス、(株)インフィニードを子会社化したためです。

次に、3社の収益構造は以下のようになっています。

表4 事例企業3社の収益構造(単位 百万円)

	サイバーコム(株)			(株)インフォメーションクリエイティブ			(株)クレスコ		
	H21/3	H22/3	H23/3	H20/9	H21/9	H22/9	H21/3	H22/3	H23/3
売上高	8,559	6,393	6,306	6,500	5,983	5,426	13,990	13,151	15,722
商品仕入、 材料費	26	27	64	0	0	1	-	-	-
外注費	2,139	744	598	1,128	912	513	-	-	-
人件費、労務費	5,058	4,646	4,672	4,388	4,337	4,321	-	-	-
固定経費 (設備関連)	174	132	115	119	142	135	67	62	106
調整可能経費 (業務活動)	660	554	659	325	244	207	640	470	484
営業利益	501	290	199	541	348	250	660	272	824
一人当たり売上高 (千円)	9,096	6,570	6,825	8,259	7,341	6,912	13,976	12,561	12,587
労働分配率(%)	79.1%	82.7%	82.8%	81.7%	85.5%	88.0%	-	-	-
付加価値生産性 (千円)	6,794	5,778	6,109	6,825	6,222	6,258	-	-	-



(株)クレスコは連結決算で、売上原価の詳細が開示されていないため、収益構造グラフを作っていません。

サイバーコム(株)と(株)インフォメーションクリエイティブの収益構造のグラフを見るとわかるように、受託ソフトウェア業では、コストの大部分を人件費、労務費が占める構造になっています。

そして、収益構造で次に大きな部分を占めるのが外注費です。この外注費は調整可能な経費であるため、売上の増減に対して大きく変動することがあります。今回の事例でいうと、サイバーコム(株)は平成22年3月期の売上25%減少に対応して、外注

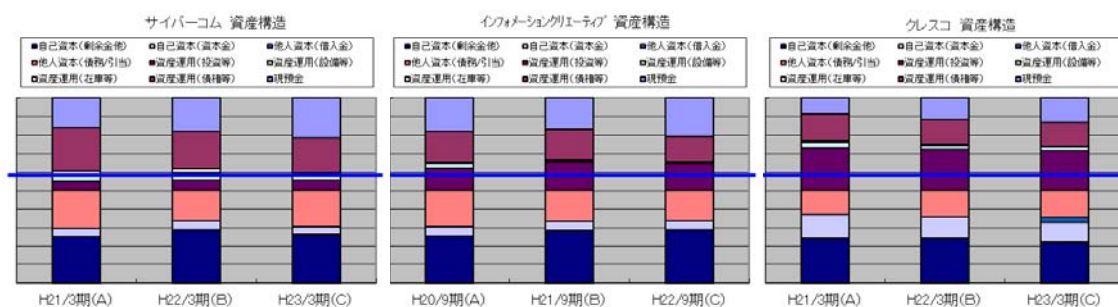
費を 64%削減し、売上原価を大きく削減しました。サイバーコム（株）は、平成 21 年 3 月期に 25%あった外注比率を平成 23 年 3 月期には 9.5%まで減らしています。しかし、これにより、一人当たり売上高も 919.6 万円から 682.5 万円まで大きく減っています。

5. 受託開発ソフトウェア業の資産構造の特徴

3 社の貸借対照表を組み替えて作成した資産構造は下記の通りです。

表 5 事例企業 3 社の資産構造（単位 百万円）

	サイバーコム(株)			(株)インフォメーションクリエイティブ			(株)クレスコ		
	H21/3	H22/3	H23/3	H20/9	H21/9	H22/9	H21/3	H22/3	H23/3
現預金	1,413	1,479	2,036	1,506	1,331	1,662	1,717	2,394	3,060
債権等	2,032	1,638	1,779	1,388	1,302	1,100	2,967	2,948	3,035
在庫等	155	202	89	24	9	22	131	87	113
設備等	320	315	303	226	86	42	547	407	478
投資等	437	454	515	993	1,200	1,165	4,625	4,658	5,012
債務/引当	1,772	1,338	1,859	1,636	1,301	1,294	2,595	2,927	3,361
借入金	0	0	0	0	0	0	23	0	664
資本金	400	400	400	408	408	408	2,515	2,515	2,515
剰余金他	2,186	2,351	2,463	2,094	2,220	2,288	4,856	5,052	5,158
うち利益剰余金	1,879	2,044	2,156	1,753	1,856	1,937	3,026	3,004	3,437
総資産額	4,357	4,089	4,722	4,138	3,928	3,990	9,988	10,494	11,698



ソフトウェアの製作には大きな設備は必要ないため、3 社とも設備等の資産は少なく、また、受託ソフトウェア業では製作途中の仕掛品以外の在庫はないため、在庫等もほとんどないというシンプルな資産構造になっています。

3 社ともほぼ無借金経営となっていますが、逆にいうと借入金が必要となるような資金需要がないともいえます。(株)クレスコが平成 23 年 3 月期に借入を行なっているのは、子会社化のために資金が必要になったためです。

6. 受託開発ソフトウェア業の財務指標の特徴

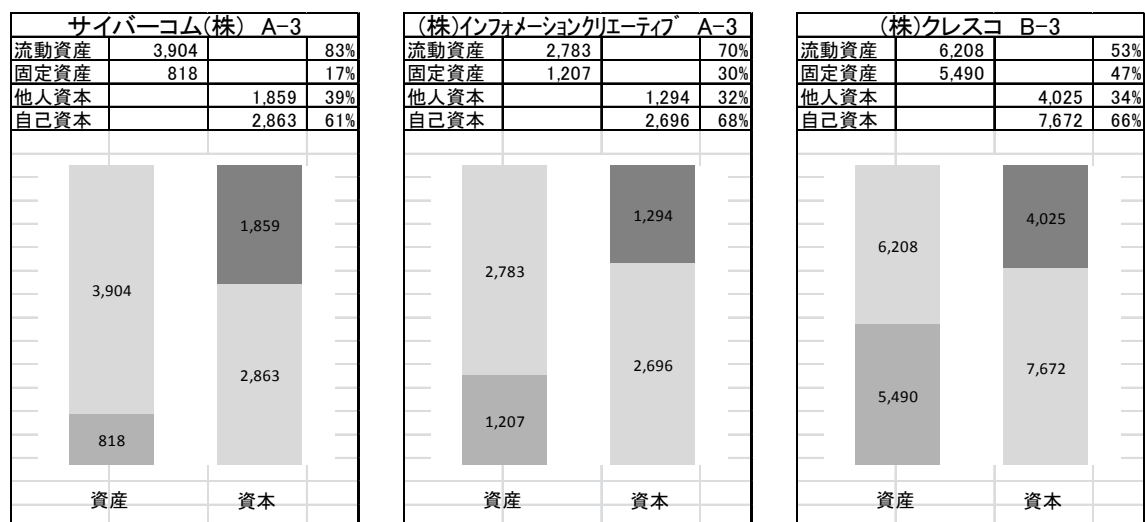
3社の主な財務指標は、下記の通りです。

表6 事例企業3社の財務指標

	サイバーコム(株)			(株)インフォメーションクリエイティブ			(株)クレスコ		
	H21/3	H22/3	H23/3	H20/9	H21/9	H22/9	H21/3	H22/3	H23/3
ROA	6.7%	6.0%	4.2%	2.0%	4.8%	4.1%	0.5%	1.2%	5.2%
総資本回転率(回)	1.96	1.56	1.34	1.57	1.52	1.36	1.40	1.25	1.34
売上債権回転期間(日)	74.81	81.21	87.96	60.66	49.35	58.59	59.65	63.85	56.98
棚卸資産回転期間(日)	6.63	11.56	5.13	1.35	0.35	1.45	3.43	2.41	2.62
一人当たり売上高(千円)	9,096	6,570	6,825	8,259	7,341	6,912	13,976	12,561	12,587
流動比率	348.8%	636.8%	405.7%	218.2%	286.7%	298.2%	278.7%	284.8%	273.0%
自己資本比率	59.3%	67.3%	60.6%	60.5%	66.9%	67.6%	73.5%	71.9%	65.4%
労働分配率(%)	79.1%	82.7%	82.8%	81.7%	85.5%	88.0%	-	-	-
借入金依存度(%)	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%	5.7%

受託ソフトウェア業では、売上債権回転期間は比較的短く、おおむね2～3ヶ月で費用の回収がされています。サイバーコム(株)では、売上債権回転期間が伸びる傾向になっていますが、これは受注先企業から業績悪化に伴う支払いサイトの延長を求められている可能性があります。

次に、3社の資本資産パターンを見てみると以下ようになります。



サイバーコム(株)と(株)インフォメーションクリエイティブのA-3というパターンは、自己資本の充実が図られており、成熟した理想的なパターンとなっています。(株)クレスコも固定資産の多くは投資有価証券であり、実質的には他の2社と同じA-3のパターンといえます。

7. 受託開発ソフトウェア業の経営課題

ここでは、主にソフトウェアハウスの経営課題について述べます。

(1) エンドユーザーの IT 投資意欲の減退

リーマンショックと東日本大震災による景況感の悪化により、設備投資意欲の減退が続き、IT 投資も先送りされる傾向が続いています。今後、震災復興の本格化と世界経済の危機の一面に伴って景気が回復すれば、設備投資意欲の向上を望める可能性があります。IT 投資は景気の遅行指標ともいわれることもあり、しばらくは IT 業界の不況が継続すると思われれます。

(2) オフショア対応（低コスト化）

中国やインドなどの海外を活用することで低価格でソフトウェアを開発するオフショア開発に本格的に取り組む大手企業が増えてきており、ソフトウェアハウスもそれに対抗するためにさらなるコスト低減が求められています。ソフトウェアハウス側でも海外子会社を作ってオフショア開発に挑戦することでコストを下げようとする動きもあります。

(3) グローバルシステム開発への対応

大手企業やメーカーでは、国内の IT 投資の伸び悩みに対応するため、海外向けのシステムの開発を受注しようとする動きが出ています。海外向けシステムにソフトウェアハウスが参入するためには、上述の低コスト化だけではなく、言葉の問題や様々な国際規格への対応などが必要になり、人材育成などのコスト負担が増大する可能性があります。

(4) 競合（冠会社）問題

大手企業やメーカーでは、自グループ外への利益流出を防ぐため、冠会社と呼ばれる情報システム子会社に発注しようという傾向が強まっており、独立系ソフトウェアハウスにとっては逆風になっています。ソフトウェアハウス側としては、単一顧客に依存しすぎないようにするリスク分散をしたり、優位性の高い技術を獲得して差別化を図ったりといった対策を取る必要が出てきています。

以 上