

服部 正太 (ハットリ ショウタ)

株式会社構造計画研究所社長



## 社会のニーズを形にする知識テクノロジー企業

### ◆2005年6月期決算の概要

売上高は当初計画比26百万円減の94億73百万円（前期比6.7%増）、営業利益は同10百万円増の5億50百万円（同46.8%増）、経常利益は同42百万円増の4億62百万円（同68.2%増）、当期純利益は同1億52百万円減の7百万円（同90.8%減）となった。2000年3月の株式公開後は一時的に業績が悪化したものの、営業利益、経常利益についてはこの3年間で着実に回復してきている。

特別損失は、当初の計画では退職給付会計基準変更時差異1億4百万円を見込んでいたが、計画外の適格退職年金制度終了損失2億9百万円、厚木市ふれあいプラザの設計瑕疵関連費用66百万円が生じた結果、3億84百万円を計上することとなった。

2012年3月の廃止が決定されている適格退職年金制度については、業績が比較的好調に推移していたこと、所員との話し合いの結果、早めのリスクコントロールを行うべきとの判断により、今年7月1日付で確定拠出年金制度および退職一時金制度へ移行を図った。

設計瑕疵関連費用については、約17年前に設計した案件に耐震性の不足が判明し、耐震補強の工事を行ったもので、万一のために付保していた建築家賠償責任保険を現在、申請中である。保険金額が確定した段階で特別利益を計上する予定である。なお、同時期に設計した他の物件については再調査の結果、問題がないことを確認済みで、現在は設計品質の管理を徹底しており、再発の恐れはない。

セグメント別の売上高は、ソフトウェア開発47億23百万円（売上構成比率49.9%）、エンジニアリングコンサルティング24億57百万円（同25.9%）、パッケージソフト22億93百万円（同24.2%）となった。エンジニアリングコンサルティングは、耐震・免制震技術や地震リスク評価など建設系コンサルティング業務が拡大し、過去3年、着実に売上を伸ばし、利益率も順調に高まっている。

業界別売上高は、情報・通信が29億49百万円（前期比3.3%増）で売上構成比率31%、製造26億28百万円（同8.9%増）で同28%、建設19億21百万円（同8.6%増）で同20%となっており、これら三つが全体の約8割を占め、次いで、官公庁・公共団体、商業・サービス、運輸、海外法人、電力・ガス、その他となっている。

受注高は100億32百万円（前期比9.2%増）で、セグメント別の内訳は、ソフトウェア開発52億21百万円（同10.3%増）、エンジニアリングコンサルティング25億44百万円（同17.2%増）、パッケージソフト22億66百万円（同0.7%減）で、エンジニアリングコンサルティングが過去3年にわたり好調に推移している。

受注残は34億4百万円（前期比19.7%増）で、セグメント別の内訳は、ソフトウェア開発19億76百万円、エンジニアリングコンサルティング11億71百万円、パッケージソフト2億57百万円となっている。ソフトウェア開発では幾つかの大型案件を抱えており、これらを着実に進めていくことで今期の売上・利益に貢献するものと考えている。

損益計算書については、受注量の拡大に伴う外注費・仕入れ費の増加、事業開発部門への投資拡大により、売上原価が前期比4億87百万円増の64億44百万円となったが、コスト意識の高まりから一般管理費が減少し、販管費は同67百万円減の24億78百万円となった。また、売上高の拡大と販管費の縮小により、営業利益率は前期比1.6ポイント増の5.8%となった。

営業活動によるキャッシュフローは6億21百万円、投資活動によるキャッシュフローはマイナス3億20百万円、財務活動によるキャッシュフローはマイナス5億81百万円で、現金および現金同等物の期末残高は前期末に比べて2億80百万円減少し、3億3百万円となっている。

有利子負債については、2000年6月期の65億83百万円から、当期は44億96百万円となっており、過去6年間にわたり約20億円を返済し、財務の改善は着実に進んでいる。

### ◆2006年6月期の計画

売上高は100億円（前期比5.5%増）、営業利益は7億30百万円（同32.6%増）、経常利益は6億20百万円（同

---

34.0%増)、当期純利益は3億30百万円を計画している。配当性向は30%を目標としており、1株当たりの配当金は15円を予定している。特別損失の要因は前期に解消しており、今期からは経常利益と税引き後利益のバランスが改善してくると思っている。

上記の数値は、2005年6月期を始期とする中期経営計画にのっとり、この中期計画に基づく2007年6月期は、売上高105億円、営業利益10億円、経常利益9億円、純利益5億円を目標としている。

当社は、業績に基づいて社員にしっかり利益還元することを公約としている。労働分配率は2005年6月期が88%となっており、2006年6月期は86%、2007年6月期は82%と改善していく見通しである。当社のように人件費が高い比率を占める業種においては、社員のモチベーションを上げるとともに、いかに利益を株主やステークホルダーとともに従業員に配分していくかが重要だと考えている。

## ◆5つのI

当社は、Independent（独立系）、Interdisciplinary（学際的アプローチ）、International（海外パートナーとの連携）、Intelligent（付加価値提供、ソリューション提供型）、Innovative（人（財）投資志向）、これら5つのIを特色として社内外にアピールしている。

### <Independent>

独立系の利点を生かし、共通の知識ベースでさまざまなお客様にサービスを提供していくことを戦略としている。上位顧客占有率は、5年前より10%程度下がってきており、売上高上位10社が占める割合は2000年6月期の41.8%から、2005年6月期は32.2%まで下がっており、今後も幅広いお客様への展開を図っていききたい。

### <Interdisciplinary>

学界と産業界をブリッジする組織でありたい、というのが創業時からのテーマであり、通信・ITや建設などの分野で、さまざまな大学との共同研究やプロジェクトを進めてきた。現在、東京大学などと共同で、本年8月に経済産業省の主導の下、新たに創設された制度であるLLP（Limited Liability Partnership）を活用したプロジェクトを進める計画がある。また、書籍の出版も行っている。

### <International>

新たなパートナーとしては、ビデオセンサー「Vitracom SiteView」の開発元であるドイツのVitracom社、不動産財務分析ソフト「ARGUS」の開発元であるアメリカのRealm Business Solutions社と日本国内総代理店契約を結んだ。今後もアメリカをはじめヨーロッパ、オーストラリア、イスラエル、韓国などの海外パートナーとの資本参加も含め、連携を推進していきたい。

単に海外のパッケージだけを日本で売るのではなく、構造計画の技術を付加して、コンサルティングやトレーニング等のサービスを加え、差別化を図り、付加価値の高いビジネス展開を推進していく。

### <Intelligent>

収益性の高い、より高い付加価値を提供するため以下の戦略を掲げている。

- ソフトウェア開発：上流工程から提案し、定常的にサポートする
- エンジニアリングコンサルティング：複数の技術を統合し、ソリューションを的確に提供する
- パッケージソフト：使いこなすためのコンサルティングサービスを個別に提供していく

津波・洪水用避難シミュレーションは、社内技術を融合したソリューション事例の一つである。これは、モデルマップ上で浸水状況を再現させながら、人間の行動ルールを反映した避難状況を動的に表示し、より効果の高いハザードマップの作成を支援するものである。

### <Innovative>

コミュニケーションを活性化させるため、全社員が一同に会する社内フォーラムやプロジェクト表彰を実施しており、所員の一体感を高め、相互の情報交流を促進している。組織的には分権化されたフラットな構造ではあるが、これを統合し、一つの文化をつくることに力を入れている。

7月からはイントラサイト「KOZO e倶楽部」をオープンしており、経験知などの暗黙知を形式知化して蓄積し、部門を越えた知の共有を促進している。

なお、人材については、2005年4月は19名の新卒者を採用、2006年4月には31名の新卒採用を予定しており、着実に人材を確保し、教育し、育てていきたいと考えている。

(2005年9月2日・東京)