

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



製造業向けビジネスと防災ビジネスが 着実に拡大

◆2005年6月期中間決算概要

当中間期の実績は、売上高28億72百万円、営業利益マイナス7億32百万円、経常利益マイナス7億78百万円、純利益マイナス5億1百万円となり、いずれも計画を少し上回り、前年比でもかなり業績を改善できた。当社の場合、例年中間期売上高は、通期売上高の3割程度となるので、中間期では、赤字決算とならざるを得ない。

セグメント別では、この3年間ソフトウェア開発事業はほとんど売上が変化していないが、当中間期は前年同期より受注残高が2億円以上増えている。エンジニアリングコンサルティング事業は売上が前年同期比1億24百万円増えており、受注も活発で受注残が3億円以上増加している。パッケージソフトウェア事業も前年の実績を上回っている。ソフトウェア開発事業では、製造業向け営業支援システムや生産管理支援システムが好調に推移しているが、顧客ニーズの高度化・複雑化に伴って一部のプロジェクトで作業工数や外注費が増えており、利益面では前中間期を若干下回っている。エンジニアリングコンサルティング事業は、免震・制振技術への社会的関心が高まっていることや、不動産証券化ビジネスの進展に伴い、新規物件だけでなく既存構造物の地震リスク評価などの業務が拡大している。パッケージソフトウェア事業については、製造業向けCAEソフト、建築系CADソフト、構造解析・耐震診断パッケージが順調に推移している。またコスト削減効果で利益面でも改善されている。

貸借対照表で総資産が前年同期比約4億円減少しているのは売掛金の減少や在庫の減少、借入金の減少による。これにより自己資本比率は24.2%となり、2.1%改善した。キャッシュフロー（CF）では、営業活動CFがマイナス9億56百万円となっている。主な減少要因としては、税引き前中間純損失が8億7百万円、棚卸資産の増加額6億29百万円、未払い費用の減少額4億34百万円を反映したものである。投資活動と財務活動によるCFは、それぞれ前期並みとなった。受注残高は前年同期比4億90百万円増加して49億40百万円に達している。この受注残と中間期の売上業績を合算すると、通期の売上目標である95億円の82.2%に相当するので、計画達成はほぼ確実と考えられる。経常利益についても、下期の利益率が18.0%という例年より低い数字であっても4億20百万円の利益が出せる。当期純利益で1億60百万円を予想しているのは退職給付による特別損失1億円を見込んでいるためである。この退職給付は今年が最後となる。

当社の顧客はかなり変化してきており、株式を公開した2000年の決算期には(株)エヌ・ティ・ティ・ドコモをはじめ上位10社で約42億円の売上（売上全体の約4割）があった。その後の営業展開と新技術の導入により顧客層が広がり、現在では上位10社で約28億円の売上となっている。当社は変化する顧客と市場に対応して新規事業を積極的に立ち上げていく予定であり、以前に発表した社内の「21世紀プロジェクト」のほかに、海外ソフトウェア会社との業務提携や大学との共同研究を進めていく。最近の事例では、統計解析ソフトウェアのMinitab社、高速ネットワークシミュレーターのScalable Network Technologies社、リスク管理ソフトウェアのDecisioneering社と提携した。現在話を進めているのが熱流体解析ソフトウェアのNika GmbH社、コンフィグレータビジネスのFirepond社、不動産評価ソフトウェアのRealm社である。当社は、単なる海外ソフトウェアの販売代理店ではなく、これらの提携会社の技術を核としてカスタマイズ、トレーニング、コンサルティングを行い付加価値の高いビジネスを展開していきたい。大学との連携は、当社の創業理念でもあり、通信・IT、建設、新規事業開発の3分野にわたる連携は今後も継続していく。今後は、中期経営計画のとおり、2007年度に営業利益10億円、税引き後利益5億円を達成することを目指す。

◆製造業向けビジネスの取り組み

当社は主に通信、建設、製造の3分野で事業を行っているが、最近は特に製造業向けサービスを積極的に展開している。マーケティング業務は当社コンサルティングチームによる市場調査に基づいたコンサルティング、製品開発業務はSBD（Simulation Based Design）というコンセプトの三次元CAEパッケージ、製造工程は製品やサービスの品質を分析管理するシックスシグマツールを販売している。営業から設計・製造にかけ

での工程では、顧客主導型ビジネスを推進するソリューションCSR（営業支援、見積・図面自動生成、生産仕様設計）やAPS（生産管理）のシステム構築サービスを提供している。前期の対製造業売上高は27億円で、そのうち45%が営業支援・生産仕様設計、37%が設計・解析CAEであった。CSRソリューションは、システムキッチンやシステムバスの住宅設備メーカー、エレベーターや階段などの建築設備メーカーで導入され、消費者や販売店が選んだシステムキッチンの組み合わせに応じて自動的に見積書・図面の生成や、受注情報から自動的に鉄骨階段の図面、生産情報を生成するといった使い方がされている。APSは電子機器メーカー、機能性部品メーカー、塗装工場に納入実績があり、納期回答や生産のリードタイム圧縮、在庫削減に効果を上げている。SBDパッケージはフロントローディングによる開発リードタイム圧縮に効果があり、自動車、自動車部品、家電、医療機器、産業機械の分野で導入されている。統計解析パッケージ「MINITAB」の日本語版を昨年12月から販売しているが、製造業をはじめとしてあらゆる業種に適用可能であり、好調な出足となっている。

これらの製造業ビジネスを年率10%で伸ばし、2007年6月期には36億円を達成したい。今後の展開としては、これまで業務で培ってきた通信ソフトウェア技術やマルチメディア技術を活用して、通信機器製造メーカーや、自動車メーカーの研究開発支援などの業務を拡大していく。

◆防災（減災）ビジネスの取り組み

近年大地震への懸念が高まっている。中央防災会議によれば、首都直下地震と東海地震はいつ発生してもおかしくないとされており、被害も甚大と予想される。東南海・南海地震と宮城沖地震が発生する可能性も高い。国は防災対策のための法律整備と予算投入を積極的に行っており、昨年の予算規模は8,300億円であったが、昨今の地震被害にかんがみ、予算額は更に増額されると見込まれている。

耐震設計の中核となるのは地震動を数値化し、そのデータを入力した建物の振動解析を行うことである。これについて当社は創業以来35年の経験を持っており、当社の高度な解析技術は学会や業界から高く評価されている。近年耐震設計は高度化しており、人命被害だけでなく建物被害も回避することが求められている。このためには免制震システムが有効であろうと見なされているが、当社は早くからこれに着目し、建築物用の制振ダンパーを開発して特許を取得した。これらの制振ダンパーを採用した代表的事例としては六本木ヒルズの森タワーや愛宕ヒルズがある。免振構造を取り入れたビルとしては新杉田駅前再開発ビルがある。当社は既存ビルの耐震性能評価技術や改善技術にも卓越しており、建設予定地の地震リスク評価を取り入れて投資対効果を考慮した適切な補強設計コンサルティングも行っている。また、東京工大の翠川教授と共同で地震情報システム「Quiet-J」も開発した。

当社は、大学・学会との連携や他社とのコラボレーションを推進し、新技術への取り組みも始めている。スマトラ沖地震で注目を集めている津波について、当社は津波シミュレーションと避難シミュレーションを組み合わせることで被害を低減するための提案を行っていく。また災害発生時の情報伝達システムに当社の地震被害予測技術と通信技術を組み合わせたいと考えている。首都圏での巨大地震に備え、防災指令センターや医療施設などの重要拠点の安全性の再点検にも取り組んでいきたい。防災関連ビジネスの売上は、前期は17億70百万円であり、今期は19億円を見込んでいる。関心が高まっている分野なので3年後には25億円以上の規模になると思われる。

◆ 質 疑 応 答 ◆

防災ビジネスの顧客と売上の割合を教えてください。どのような競合会社があるか伺いたい。

最近民間企業が防災対策に注力しており、売上の約60%は民間である。耐震診断といったルーチン化した業務は多くの設計事務所などが行っているが、当社のような高度なコンサルティングを行っている企業は非常に少ない。

(平成17年2月25日・東京)