

服部 正太 (ハットリ ショウタ)

株式会社構造計画研究所CEO



4期連続の増収で回復基調が鮮明

◆決算の概要

当社は2000年3月に株式を公開し、一時業績が落ち込んだ時期もあったが、連続4期着実に回復してきた。この最大の要因は、関連している業界、および全体的な景気回復による。特に、製造業、情報通信サービス業のIT投資回復が、顧客からのニーズを高めている。また、当社は営業力を強化しており、高付加価値を目指した提案営業、技術力を総合的に発揮するための企画提案に強みを持っているため、これにより受注が増加し稼働率が高まっている。もう一つは、ソフトウェア開発において不良プロジェクトを回避するための努力を続けており、この積み重ねが業績をよい方向へ導いている。

当期実績は売上、営業利益、経常利益、純利益共に、若干ではあるが計画を上回った。比較貸借対照表は、ここ数年大きな変化はないが、売上債権が回収率のアップと滞留期間の短縮により減少し、長期借入金も着実に減ってきている。純利益が増えた関係で純資産合計も増加し、自己資本比率が改善した。比較損益計算書では、売上高が前期94億73百万円から103億23百万円に増加した。こうした売上に寄与するためには、社内の工数だけでは足りず協力会社や仕入れの費用が増加したが、売上総利益も上昇した。また営業力を強化している関係で営業人員が増加し、将来に向けた教育訓練費等もあって販管費は増加しているが、こうした中でも経常利益は6億76百万円、税引き前当期純利益は6億67百万円、当期純利益3億60百万円を計上することができた。キャッシュフロー（CF）計算書において、当社が最も重要視している営業活動CFは、前期比で2億70百万円増の8億98百万円となった。投資活動CFはマイナス2億59百万円、財務活動CFはマイナス5億56百万円となった。期末残高は期首に比べて若干増えている。営業活動CFの増加要因は、当期純利益が増えたこと、毎年約3億円の減価償却費があること、売上債権が減少していることによる。フリー・キャッシュフローは前期比で3億円強の改善が見られる。

◆事業別状況

当社には、ソフトウェア開発、エンジニアリングコンサルティング、パッケージソフトの三つの事業セグメントがある。ソフトウェア開発事業での売上は54億68百万円となり、全体に占める割合は53%であった。エンジニアリングコンサルティング事業は前期比で売上がやや減少し23億49百万円となり、構成比は22.7%になった。パッケージソフト事業は、売上25億5百万円、構成比は24.3%であった。売上総利益は、ソフトウェア開発は18億65百万円（売上総利益率34.1%）、エンジニアリングコンサルティングは7億81百万円（同33.3%）であるが、パッケージソフトは販売部門の販管費を加えて計算すると4億93百万円（同19.7%）となり、他の2部門に比べて利益性が低い。

ソフトウェア開発事業は、情報通信サービス業および製造業向けの開発が好調であり、適切なプロジェクト運営を行うことにより比較的高い利益性を保てるようになった。エンジニアリングコンサルティング事業は、一連の注目を集めた構造設計業務以外に、マーケティングコンサルティングやデータ解析などの分野もあり、これらの業務は利益性が高いので、売上高では前期比で若干減少したものの利益率は順調に増加している。パッケージソフト事業は、従来からの主力商品である熱流体解析ソフト「COSMOS」、海外と提携して導入している「EFD.Lab」が順調に売上に寄与し、それとともに新製品であるネットワークシミュレータ「QualNet」、情報通信サービス業向けの電波伝搬解析ツール「RapLab」、リスク分析ソフト「Crystal Ball」、統計解析「Minitab」といったソフトが利益に貢献した。いずれにしても、当社の3業態は密接につながっており、これらが相乗効果を与えながらお客様に提供されるようになってきている。特にパッケージソフトの利益性は低いとはいえ、パッケージソフトを購入していただいたお客様からカスタマイズやコンサルティングの仕事をいただいております、そういう点で利益性を単独の事業分野で判断することはできないと考えている。

◆2007年6月期計画

売上高108億円、営業利益10億50百万円、経常利益9億50百万円、純利益5億50百万円を対外的に発表して

いる。配当性向も30%を目指すという公約の下、1株当たり25円を目指していきたい。中期計画との関連では、2007年6月期は2005年6月期からの3カ年中期経営計画の最終年度に当たるが、その計画数字より若干上方修正した形で今期の計画を立てている。受注の観点から見ると、2006年6月期の受注高は112億94百万円であり、内訳はソフトウェア開発60億13百万円、エンジニアリングコンサルティング26億84百万円、パッケージソフト25億96百万円となっている。これにより2007年6月期の期首受注残は43億75百万円となり、内訳はソフトウェア開発25億20百万円、エンジニアリングコンサルティング15億5百万円、パッケージソフト3億48百万円である。必ずしもこれらすべての売上が今期中に立つとは限らないが、計画に占める受注残の割合は前期より7ポイント上昇し40.5%になっているので、今期の業績目標は達成の可能性が高い。もともと構造設計事務所からスタートした当社は、管理の方法を工事進行基準で考えており、出来高という概念を取り入れて仕事の成果を判断している。繰り越してきた仕事の出来高利益を見ると、前々期から前期への繰り越しと前期から今期への繰り越しとで約3億円の改善がみられる。これは、当社が利益性の高いプロジェクトを遂行できるようになってきたことを示しており、今期の営業利益・経常利益の目標がそれほど高いハードルではないことがお分かりいただけると思う。株式公開当初は予算管理体制が悪く、売上、経常利益、純利益を3期続けて下方修正するといった状態であったが、最近3期は着実に予算管理ができる体制になってきている。2005年6月期は業績好調により、401K移行時の損失を前倒し計上したことで純利益が減少したが、それ以外の数字は3期連続で対外発表の数字を守っている。

◆今後のありたい姿

創業以来、大学と産業界を結び付けるエンジニアリング企業でありたいと考えており、これは不変の理念となっている。こうした中、単にソフトウェア開発の人工（にんく）商売で利益を出すのではなく、本当に組織に根付いた知財を提供していく。定量的な数値目標は、2006年6月期の営業利益7億50百万円に対して将来的には20億円を目指したい。当社は労働分配率が非常に高い会社なので、これを70%程度まで下げていきたい。また、在職者の待遇も引き上げていきたい。有利子負債に関しては、公開前に93億円もあり危惧されていたが、毎年度、期末には残高が減少してきた。なるべく早く、これをゼロにしたいと考えている。何年先に、これが実現できるかについて社内の合意はないが、一つのロードマップとして5年をかけてこれらを改善する努力をしていく予定である。定性的な目標は、①知財によるBtoBビジネスの提供、②高付加価値の志向、③顧客との長期的なパートナーシップ、④優秀な人材がやりがいを持てる組織を目指している。サービス提供については、3事業が回転しており、お客様に応じてサービス形態が変化する。例えば、QualNetという通信ネットワークシミュレータは、米国SNT社から日本語化して国内販売し、多くの情報通信サービス会社に導入された。さらに、このパッケージをカスタマイズする、またはコンサルティングに使うというニーズが高まり、QualNetそのもののパッケージ販売だけでなく、新たなビジネスが展開している。また、このパッケージは日本の大学等でもよく使われており、産学の連携を強めるのに役立っている。大学・研究機関との連携事例としては、東京大学生産技術研究所と進めているSMILEプロジェクトや、同じく東京大学との連携で従来の二次元から三次元の住宅免震設計を検討するプロジェクトがある。東京工業大学とは、人間の視覚と光の関係を新しい尺度で評価する光環境評価のプロジェクトがある。当社は、津波避難シミュレーションという三重県の防災計画に参画しており、津波がどう広がるかだけでなく、人がどう逃げ、その過程で何が起こるかを見る。これらの産学連携プロジェクトは、すぐに利益にはつながらないが、社会的貢献もでき、社員のモラル向上にもつながる。海外パートナーとの連携では、Crystal Ball開発元であるDecisioneering社、EFDパッケージメーカーであるNika社（7月にFlomerics社という英国企業に買収される）、画像解析ソフトで監視ソフトにもなるCamIQを開発したVitracom社に、総額で3億円弱の投資をしており、これらが新しい分野のビジネスにつながることを期待している。社内では社員の交流を促し知識を高めるために、社内フォーラムというイベントを開催している。また、年に一度プロジェクト表彰を行うことで、他の社員がどんな仕事をしているかについて相互理解を深めている。採用については、業績が悪化したときはなかなか人が採れなかったが、現在は良い人材が採れるようになった。私自身、リクルートを最重要課題と位置付け、自らリクルート活動に奔走している。平均離職率は年平均6%で、高過ぎず低過ぎずといったところである。顧客は、6年前は官庁系の仕事が多かったが、現在はほとんど民間にシフトしており、上位20社のうち10社は新しい顧客になっている。一つひとつのプロジェクトをきちんとこなしていくことで、組織を活性化し、株主をはじめとしたステークホルダーの期待に応えていきたい。

（平成18年8月31日・東京）