

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



複雑化するニーズに応える 高付加価値の提案へ

◆業務改善により計画達成

2004年6月期は前年より業績が改善し、実績で売上高88億77百万円（前期比0.7%増）、営業利益3億74百万円（同24.0%増）、経常利益2億74百万円（同33.3%増）、純利益82百万円（同287.3%増）を上げ、ほぼ計画を達成することができた。

当社は事業を、ソフトウェア開発、エンジニアリングコンサルティング、パッケージソフト販売の3セグメントに区分している。セグメント別の売上高は、ソフトウェア開発が44億39百万円で前年をやや下回ったが、エンジニアリングコンサルティングが21億32百万円、パッケージソフトが23億円を上げて、ソフトウェア開発の減少分を補う形になった。ソフトウェア開発は受注から売上に至るまで長期となり、一部案件の受注時期遅延の影響により当期売上に寄与しなかった。しかし、受注残が前年に対し約3億円増えており、ソフトウェア開発の売上の減少は大きな問題にはならないと考えている。

一般管理費を除いた当社独自の指標であるセグメント別利益率は、ソフトウェア開発22%、エンジニアリングコンサルティング21%に比べてパッケージソフト販売は13%となり、やや低いと言える。営業利益を構成するセグメント別利益ではソフトウェア開発9億70百万円、エンジニアリングコンサルティング4億50百万円、パッケージソフト販売2億90百万円となる。

売上減となったソフトウェア開発部門では、住宅設備業界のIT構築需要は堅調に伸びたが、通信サービス企業における研究開発型投資の縮小などが影響した。受注はある程度確保していながら、売上が今期に間に合わなかった部分もある。エンジニアリングコンサルティング部門では、建設系コンサルティング分野での都市再開発や地震等防災関係の需要が高まった。マーケティングリサーチやORリサーチ、データ解析など非建設系コンサルティング分野のニーズも伸び、利益増につながった。パッケージソフト販売では前期に引き続き製造業向けCAEソフトウェアや土木向けCADソフトの販売が増加した。また、自社で開発したパッケージソフトの売上比率が伸びたことも、利益の増加に貢献している。

比較損益計算書においては外注管理がかなり進んだ結果、売上に占める外注比率が12%と前期より2ポイント改善した上に販管費も75百万円削減となり、利益に寄与している。

キャッシュフローは期首残高4億円、営業活動キャッシュフローは9億20百万円と高まり、投資有価証券の売却による収入と合わせたフリー・キャッシュフローが前年に比べて大幅な改善をみた。これにより短期借入金をかなり返済することができ、良い方向に動いている。

比較貸借対照表では、短期借入金の返済と売上債権の減少により総資産も若干減る形になっている。今後はより良い財務の体質を目指して、改善を進めていきたいと考えている。有利子負債は50億円を切り、総資産に占める有利子負債比率も5割以下となった。

当社では、人件費と営業利益を合わせたものを簡易の付加価値と考えており、その数字は2002年6月期を底にしてようやく改善の方向に向かってきている。人件費が経費の約45%を占めているので、これをいかに変動費化していくかが経営の大きな課題となる。業績が悪ければ給与・賞与は出せないが、良くなれば再配分するという社内合意ができています。今後も、社員の意識が業績にリンクする視点を重視していきたい。

2005年6月期は、売上高95億円（内訳はソフトウェア開発48億円、エンジニアリングコンサルティング23億円、パッケージソフト販売24億円）、営業利益5億40百万円、経常利益4億20百万円、当期純利益1億60百万円を計画している。毎年1億円ずつ充ててきた退職会計基準変更時差異が最終年度となり、次年度以降特別損失が減ることから、業績回復の速度もますます上がると考えている。

◆前年度技術トピックス

前年度に新しく開発した内容につき、2件ほど紹介する。

当社は以前から大手を中心としたハウスメーカーに構造設計システムを提供しており、この分野では高い

シェアを占めている。従来の構造計算技術に加え、建物の構造や強度の解析結果を簡単に見られる仕組みを求める声に応え、三次元でビジュアルに表現するソリューションを提供できる。これは単に設計の場だけではなく、住宅メーカーの顧客に対するプロモーションとしても利用されている。設計工程を超えて営業工程や生産工程など、総合力でいろいろな工程を支援するという展開ができた例となった。

もう一例は、環境振動の解析技術である。交通振動は周辺環境への影響から交通インフラのコスト計画までさまざまな問題を含み、ニーズが高まっていた。ここで紹介するシステムは自動車や列車などの交通振動をサブストラクチャー法で従来に比べて高速かつ精密にシミュレーションし、結果をアニメーション表示する機能を実装している。移動車両と橋などの交通インフラ部分を別々に計算できる上、どのような形状にも対応できる汎用性を持たせた。学会でも高く評価され、市場からの引き合いも多く、既に鉄道と自動車道路両方でビジネスパートナーを得ている。

◆中期経営計画（2005年6月期～2007年6月期）

本年8月25日の決算発表に合わせ、本年を含めて3年の中期経営計画を発表した。

企業としてのミッションは、3点である。

- 1.学界と産業界をブリッジする。
- 2.独立系ITサービス企業としての役割を真摯に果たしていく。
- 3.組織の経験知を付加価値として提供する。

基本方針としては、複雑化した顧客のニーズに対し総合技術力と継続力で対応し、高い顧客満足度を実現していく。また付加価値を年率10%向上させ、財務体質を健全化するとともに事業・研究・人材の開発に積極的な投資を行い、利益性を高めていく。10%の向上は、総合力を発揮する営業力の実現やコンサルティングビジネスの拡大、製造業顧客の拡大と建設業向け新ビジネスの確立などで達成していきたい。

当社は、製造業と建設業が今後ますます情報技術を必要とすると考えている。東京大学藤本隆宏教授が『製造業を中心とした日本もの造り論』で展開している「擦り合わせ型」という考え方を、ソフトウェア産業と情報サービス産業に適用していきたい。

2007年6月期には、売上高105億円、営業利益10億円、経常利益9億円、純利益5億円を達成したいと考えている。セグメントそれぞれが着実に前進するだけでなく、総合的に組み合っていくようにありたい。製造業・建設業に注力するとともに既存の通信サービス業に対して深耕し、その他の業界にも進展を図っていくつもりである。

社員一人当たりの人件費を向上させつつ利益を上げることを社内的合意とし、財務的には、3年後までに有利子負債を40億円まで削減する計画である。また事業開発と研究開発、人材開発への積極的な投資を行う。

当社にとっては、人材が最も重要な財産である。社員の実力を伸ばし、やる気を最大化する人事制度を整える。人事交流を活性化し社外とも広い交流を求めて、幅広い知識と経験を持った技術者を養成していく。5年ほど前から採用活動を活発化させており、多様性のある人材を集めている。

大学との共同研究も、これまで以上に積極的に進めたいと考えている。現在は九州大学、東京工業大学、東京大学等とプロジェクトを進めており、マネジメントや通信系など建設系以外の分野でも共同研究を行っている。

今年9月28～29日に、基調講演をはじめ、50のセミナー・講演によるKKE VISION2004を予定している。このようなセミナーを通して当社の技術とサービスを理解していただき、今後につなげていきたい。

(平成16年9月3日・東京)