

澤田敏実 (サワダ トシミ)

株式会社構造計画研究所取締役



## 企画提案営業力の強化により売上・利益が増加

### ◆顧客の設備投資意欲回復を追い風に

取締役 三木隆司

2007年6月期中間期は、受注高、売上高、営業利益、経常利益、当期利益のすべての項目で、前年同期実績を上回る結果となった。売上高および受注高増加の外的要因としては、顧客の設備投資意欲の向上を背景に、経営課題である企画営業力の強化による提案営業の効果が表れてきたことが挙げられる。また、一昨年の耐震偽装問題による安全意識の社会的な高まりが、構造設計、解析コンサルティングの分野で追い風となった。利益率の高い案件の選別受注や稼働率の向上によって、生産性が向上したことも利益の増加要因である。加えて、ISOへの取り組みやプロジェクトマネジメント技術の向上により、不採算プロジェクトを減少させており、不採算ビジネスからの撤退も実施した。工事進行基準でも、当社独自の内部指標である知価創出高、知価創出利益が好調に推移している。

中間純損失は、前年同期の4億34百万円から1億69百万円に改善した。改善の要因としては、売上高の増加と売上総利益率の改善の相乗効果により、売上総利益額が4億28百万円増加している。また、営業組織の見直しおよびコスト削減の影響で、販管費が約1億20百万円減少した。一方、特別損益はマイナス54百万円となっている。イギリスのFlomerics社の株式が、12月末の会計時点で取得価格の50%を割り込み、会計上の処理として、投資有価証券評価損55百万円を計上したためである。

キャッシュフローについては、税引前中間純損失が約5億円改善した影響で、営業キャッシュフローが前年同期比4億21百万円増のマイナス7億26百万円となった。投資キャッシュフローについては、ドイツのVitracom社に1億48百万円の投資を実施した影響で、マイナス96百万円となっている。財務キャッシュフローは10億65百万円となった。下半期に売上債権の回収が片寄る関係で、上期の運転資金を借入金で賄っており、借入金が11億77百万円の純増となっている。

貸借対照表については、純損失の減少および売上高の拡大を受けて、現・預金が増加している。有利子負債については、5億65百万円減少しており、有利子負債比率は前年同期の52.8%から46.5%に改善した。流動比率も85.9%から90.6%に改善し、自己資本比率も24.8%から28.2%に改善した。

### ◆セグメント区分および名称を変更

当社では、当中間期からセグメント区分および名称を変更している。従来、ソフトウェア開発に分類していた上流工程でのコンサルティング業務（要求定義、基本検討、研究試作）を、エンジニアリングコンサルティングに分類した。

当中間期のセグメント別の状況として、エンジニアリングコンサルティングは、売上高11億67百万円（前年同期比51.9%増）、売上総利益3億17百万円（同169.9%増）となった。増加要因としては、耐震偽装問題を追い風に構造設計および解析コンサルティングの受注が好調に推移したことが挙げられる。また、不採算事業の意匠設計から撤退し、コストが縮小したことも、売上総利益の改善に影響している。システムソリューションは、売上高16億69百万円（同14.8%増）、売上総利益4億77百万円（同65.8%増）となった。特に情報通信業のプロジェクトが好調に推移しており、低採算プロジェクトからの撤退もあり、売上・利益共に増加した。プロダクツサービスは、売上高10億41百万円（同9.3%増）、販売部門の販売費を差し引いた売上総利益は1億77百万円（同120.7%増）となった。前期に採算性の低い建築・土木CADビジネスから撤退を始めた影響で、売上高の伸びは低いが、製造業向け設計者支援ソフトウェアのEFDLab、COSMOSシリーズ、通信系の研究機関向けネットワークシミュレーターの売上は好調に推移している。

### ◆優秀な人材の獲得とシャドーワークで「考える組織」を目指す

取締役 澤田敏実

---

通期業績の推移を見ると、2005年6月期には、企業年金制度の401K移行による特別損失で純利益がわずかなものとなっているが、営業利益、経常利益共に着実に伸びている。営業利益ベースで5年連続増益となった要因としては、建築構造設計、耐震診断、地震リスクコンサルティング分野で差別化を図ってきたことが挙げられる。また、無線通信分野でも技術力を保持しており、顧客からの信頼を得ている。さらに、新たなプロダクツをベースにして無線LAN、ITS等の研究分野へ事業領域を広げた。製造業向けの設計支援プロダクツの販売も伸びており、マーケティングや意思決定支援関連のコンサルティングサービスおよびプロダクツサービスも順調に推移している。

成長を支える取り組みとして、社内の制度設計については、目標管理制度と部門業績連動の賃金体系、自律分散型組織へのシフトを進め、ステークホルダーへの利益分配をうたってきた。営業強化策としては、営業ユニットの確立、企画提案力の強化、優秀な人材の営業へのシフトに取り組んでいる。ISOへの取り組みにより、不採算プロジェクトが減少しており、優秀な人材を獲得するとともに、シャドーワーク（大学との共同研究、学会発表、自己研さんによる研修参加等）を奨励する企業風土を大切にして、「考える組織」を目指している。

今期の通期業績は、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、当期純利益5億50百万円を計画している。下半期には70億円の売上高が必要となるが、現在の受注残高は63億円となっており、計画は達成できると考えている。ただし、大型工事の売上のタイミングのずれ、下半期の受注による売上高の変動、業績連動制による賞与の増加等人件費の変動、新規顧客から受託した投資プロジェクトの影響など、幾つかの変動要因があり、現時点で確定的な予測は難しいと判断しているため、今回の業績予想については、当初計画値を据え置いている。

当社のリスク分析ソフトウェアを使用してシミュレーションした結果、売上高については、108億50百万円から122億80百万円の範囲に到達する確率が70%程度、平均値は115億60百万円となっており、計画値以上になる確率は80%を超えている。経常利益については、8億80百万円から12億80百万円の範囲に到達する確率が70%程度、平均値は10億80百万円となっており、計画値以上になる確率は70%を超えている。当期純利益については、5億30百万円から7億70百万円の範囲に到達する確率が70%、平均値は6億50百万円となっており、計画値以上になる確率は80%近くである。

今後の課題と方向性としては、投資意識の醸成、企業文化の再構成、官僚化の防止、計測とシャドーワークの両立、プロデューサー型の人材育成、若い世代の活躍の場の創出を挙げている。これまで以上に変化していく社会の中で、従来の慣習や前例にとらわれず、新しいものにチャレンジして、自発的に動くことのできる人材と企業文化をはぐくんでいきたいと考えており、個人・チームのシャドーワークの質を高めて業績に結び付けていきたい。

## ◆社会性の高い構造設計ビジネス

取締役 西尾啓一

当社のビジネスの源流は、構造設計である。エンジニアコンサルティングにおける構造設計は、耐震解析、防災コンサル、意思決定支援コンサルに広がっており、システムソリューションおよびプロダクツサービスにおいても、建設系から通信系、製造系に広がっている。分野別で見ると、約50年前に建設分野から開始し、1960年代に国内で初めて設計業界にコンピュータを導入したことを契機に、十数年ごとに通信、製造、マネジメント支援へと分野を広げている。当社の特徴は、分野が広がっても、それぞれの分野で当初に始めたビジネスが独自に発展していることである。

構造設計の差別化のポイントとしては、最短コースを走るだけでなく、可能な限り選択肢を示し、比較分析して、ベストなものを責任を持って提案し、顧客の理解を得ることをモットーにしていることがある。組織としては、長年にわたるさまざまな経験、3セグメントのシナジーのバックアップ効果、創業以来方針としている学識経験者との協業をベースに、人材を育成してチャレンジの場を提供し、それを担保するリスクマネジメントを行っている。

構造設計の具体例として、東京臨海副都心の「東京ベイコートクラブ」では、多面的な比較設計を行い、安全な建物の建設につなげている。上海環球金融中心のプロジェクトについては、米国、日本、中国、欧州といった多くの国の関係者が共同で進行させているが、当社は、海外でのプロジェクト経験、大型物件の経験といった総合力で、コーディネートを担当している。

構造設計は、社会性の高いビジネスである。仕事の成果が見えやすく、巨額の投資が伴い、法律で資格や基準が決められている。6月には新しい審査制度が始まり、1年先からは新しい国家資格が始まるが、審査制度

---

に積極的に参画し、国家資格の面でも数をそろえることで、社会への存在感を高めていきたいと考えている。また、国交省との報酬制度の議論においても、リーディングカンパニーとして発言していきたい。今後の展開としては、構造設計・監理、耐震診断・補強、免制震コンサル、構造レビューという四つの切り分けで考えており、REITの発展によるデューデリジェンス、免制震の戸建住宅への普及、BCPやPML等に対応したビジネスとのシナジー効果で発展させていきたいと考えている。

(平成19年2月22日・東京)