

9232 **パスコ**

目崎 祐史 (メサキ ユウジ)

株式会社パスコ社長

## 事業環境の変化を先取りし、今後の成長を目指す

### ◆事業環境

国内の公共市場では、地方財政の健全化、多発する災害への対策、地方創生などの課題を解決することが急務になっており、従来型の業務の枠を超えた新分野へ軸足が移りつつある。民間市場については、空間情報をさまざまなところで活用する動きが活発化しており、収集したデータを分析し効率化やコスト削減につなげるニーズが高まっている。海外市場においては、従来の地図を作る仕事に加えて、環境、防災、インフラ維持管理のニーズが高まっている。また、先進国では空間情報を活用する局面が増えている。

### ◆連結財務ハイライト

前期比で売上高は微減となり、売上原価が増加した。このため、販管費はほぼ横ばいであったが、営業利益は落ち込み、当期純利益は赤字となった。減益の要因は、第1に、国内公共市場で新たな業務分野が増加したため原価率が高止まりしたことである。第2に、当社が保有している衛星関連の各種権利を再評価した結果を、いったん引当金を積むことにしたことである。この引当金は原価に計上されるため営業利益が8億42百万円となった。

当期純利益を赤字決算としたのは、2つの減損および除却損を計上したことによる。1つは国内の民間向けにこれまで開発してきた防災関連の各種ソフトウェアを、最近提供を開始した「DR-Info」という防災ソフトウェアに一元化した結果、今までのソフトウェアについて除却損を1億20百万円、減損損失を1億45百万円計上した。もう1つは、衛星関連ソフトウェアの収益見込みが低下したため、減損損失を8億78百万円計上した。以上によって、当期純利益は4億92百万円の赤字となり、これに伴い、1株当たりの当期純利益もマイナスになった。

連結貸借対照表では、減損等で固定資産がかなり減少した。営業活動によるキャッシュフローが前期比で減少しているのは、一昨年に非常に大きな業務の完成に伴う入金があったためである。配当については、最終赤字ではあるが、減損等はこれまで蓄積してきた負の部分処理したものであり、一過性であるため、従来の配当金を継続するよう株主総会で上程する予定である。

### ◆セグメント別受注・売上の推移

当社は、国内公共、国内民間、海外の3部門がある。公共と民間は受注残高が大きく増加しているが、海外は減少している。売上構成比は、国内公共が77.3%、国内民間が10.0%、海外が12.7%で、合計527億円である。

国内公共部門については、地方財政の健全化と住民サービスの向上を両立する「行政業務の効率化」と「国土保全・インフラ維持管理」などの業務を行っている。3次元計測・アーカイブ化について当社は、3次元計測のアイテムを多く保有しており、先進的な取り組みで市場をリードしている。受注が好調だった公共施設等総合管理計画関連の業務は、当社もあまり経験がない業務分野のため原価率が高いが複数年度業務が多く、受注残が積み上がった。また、従来の計測業務が微減傾向にあり、東日本大震災関連も復興が進むにつれて減っている。行政業務支援のクラウドサービスは、自治体の庁舎内にコンピュータを置くのではなく、当社のデータセンターとネ

ットワークで接続して、当社のサービスを使ってもらうものである。これも期間契約の月額収入となるため、当社の将来のために重要である。昨年度で受注実績が 300 団体を突破したが、まだ市場はあると考えている。

国内民間部門は、運送会社やメーカー、販売会社をターゲットとして物流業務の効率化を行っている。多数の車両、ドライバー、配達先をどのように使えば効率的かという課題を、当社は移動体の位置やルートなどの空間情報や統計的渋滞情報を組み合わせて最適化している。当社の提案を採用いただければ間違いなく数パーセントのコストが下がることは、今までの実績で証明されており、この業務が大きく伸びている。商圈分析・出店計画は、ニーズがほぼ一巡している。自然災害などの危機対応については、6 時間先までの災害の推移を予測して提供するサービスを持っており、現在引き合いが非常に多くなっている。

海外部門については、1 案件の規模が大きいため、年度ごとの受注高の増減が大きい。また、大半は数年間にわたる仕事であるため、売上高は受注高から少し遅れて推移する傾向がある。当期は、前期および前々期に受注が多かったため売上が増加した。

## ◆4つの事業戦略の状況と今後

### 【1】地方自治体の財政健全化と災害対策

人口に基づいて税収などを考えた場合、このままでは今後経営が立ちゆかなくなる自治体が数多く存在する。また、高度成長期につくったさまざまなインフラをどのように維持するかも課題である。これに対応するためには「自治体経営」という概念が不可欠である。自治体経営の支援について当社は、インフラの維持管理、データ整備や台帳のデジタル化などを個別に受託するだけでなく、ひとまとめにして分野横断的な総合コンサルティング業務を行っていく。

一方で気候変動や地震・噴火などのリスクが大きくなっている。災害リスク対策については、情報の収集と監視の手法が進化しつつあるので、これを適用していく。情報の収集や監視には、昨年、国内の民間企業で初めて導入した航空レーザー測深器(ALB)が稼動を開始した。ALB は、上空からレーザーを発射して地上と水底の凹凸をシームレスに、面的に計測できる最新技術で、川の底や海岸線の海底地形などを上空から収集できるため、河川や港湾・海岸線の安全管理や災害対策に有効である。住民への情報公開や周知は、従来ハザードマップなどの紙を主に使っていたが、今後はスマートフォンなどの ICT が活用されるようになる。また、当社が提供する行政業務の効率化支援システムはクラウド方式のため、庁舎が損壊してもデータが安全に保持されて、すぐに復旧できる利点があり普及が進んでいる。

### 【2】ストックビジネスへの転換

情報システムサービスは、個別の受託開発からクラウド方式に転換している。自社で商品を作り、それを多数の顧客に使えるようにすることで、1 つの開発で同一サービスを多数の顧客に提供できるようにする。これにより、月額契約料収入というビジネスモデルへ転換し、企業基盤の安定化を図っていく。実際に当社は、物流、災害リスク情報、商圈分析・出店計画の分野で、このようなソフトウェアを提供している。また、総務省はインターネットから完全に切り離された総合行政ネットワークを自治体に提供しているが、その上にも当社のサービスを載せて提供している。

### 【3】新しい事業領域の開拓

自動走行社会の実現に向けた道路基盤情報の構築に取り組んでいる。内閣府が助成している戦略的イノベーションプログラム(SIP 事業)の自動走行システムの研究で、当社は基盤情報の構築に関して中心的役割を担っている。そのキーテクノロジーは「モバイル・マッピング・システム」という、自動車に搭載した計測機からレーザーを発射して 3 次元形状を計測する技術である。当社は、約 10 年前から先駆的にこの技術を育ててきた。現在、当社はこの計測車両を 15 台保有しており、これは日本最大規模である。この技術で計測して高精度の 3 次元座標データを自動運转向けに加工・処理している。具体的には、データ仕様を策定し、メーカーと共同で試作し、計測や地

図化のツールを開発し、データ構築・更新手法を検討する。最大の問題点は、このような日本全国の地図を作るためのコストで、そのビジネスモデルをどうするかを今後検討していく。

もう一つは「i-Construction(アイコンストラクション)」と呼ばれるものである。これは、国土交通省が昨年12月に建設現場での生産性を高めることを目標にした新基準である。今年度から一部の発注業務にこの仕組みが導入されている。当社が最も関与するのは造成工事現場である。土木工事では、最初に測量を行い、設計し、施工し、検査するのが基本的な流れであったが、今回の大きな変更は、2次元の図面をやめて最初から3次元にする点である。現在は、ドローンなどで3次元の測量が容易になっており、リアルタイムの3次元情報を施工管理や情報化施工、検査などに役立てる。当初は国が発注する業務だけであるが、自治体や民間が発注する業務にも適用されるようになるのは間違いない。

#### 【4】空間情報技術を世界へ

ベルギーのエアロデータ社は航空レーザー測深機をすでに欧州やカリブ海の業務で使っており、業務拡大が進んでいる。フィンランドのフィンマップ社は、世界銀行から受託した土地の管理を、欧州の大手コンサルティング会社と共同で行っている。海外グループ会社同士で協業する動きも広がりつつあり、エアロデータ社と米国のキーストン社では、損害保険業界向けに、建築物のリスク算定に使われる航空写真をライブラリ化する仕事を進めている。

#### ◆2017年3月期通期予想

当期の反省として原価率の改善があるため、業務の標準化や自動化により生産性を向上させて、利益を確保したい。売上高は前期比で微増の535億円、営業利益は20億円、経常利益18億円、当期純利益10億円を見込んでいる。V字回復とまではいかないが、かなり業績は戻ってくると見ている。

(平成28年5月12日・東京)