

9232 **パスコ**

目崎 祐史 (メサキ ユウジ)

株式会社パスコ社長

圧倒的 No.1 の空間情報事業者を目指す

◆必要な精度を最適な手法で収集

当社は 1953 年に創業した。航空写真を使って地図を作る事業からスタートしたが、そのベースは現在も変わらず、航空写真を使ったさまざまな測量技術を進化させることで、新しい空間情報を使ったサービスを提供している。本社は東京都目黒区に置いており、全国の各都道府県に事業所を展開している。2014 年 3 月末現在の従業員数は連結で 2,618 名、単体で 1,819 名となっており、グループ会社として連結子会社 24 社、関連会社 4 社を有している。親会社のセコムが大株主となっており、出資比率は約 70%である。

当社のビジョンは、「圧倒的 No.1 の空間情報事業者を目指す」ことであり、これを達成するためには、お客様視点でより多くの空間情報ニーズを集め、技術で解決していくことが必要だと考えている。

ビジネスモデルとしては、空間情報を収集し、加工・処理・解析を行って提供している。また、お客様と接する中で新たな使い方や課題の収集を行い、ユーザ要求に基づいた仕様・収集プランを策定している。こうしたサイクルを回していくことで、一段上のレベルに達するため、スパイラル状にサービスのレベルを向上させ、さまざまな技術を用いて顧客満足度の向上と、業容の拡大を図っていきたくと考えている。

空間情報の収集については、人工衛星、航空機、車両、船舶などを使用し、他のメーカーとの共同開発を含めて、蓄積した技術を活用している。加工・処理・解析については、自動化によって生産効率を向上させ、適正な価格でサービスを提供することに力を入れている。サービス提供については、これまで防災対策、環境保全、行政業務の効率化支援が中心であったが、今後は民間企業や海外企業へ拡大を図っていく。

空間情報の収集手法としては、人工衛星や飛行機で広域の状況把握を行っており、都市のインフラ、道路・トンネル・橋梁などは車両が中心となる。また、海底・湖底や河川などについては、船舶で情報収集を行っている。山岳や森林の調査は、人工衛星や飛行機が中心だが、今後は UAV(無人飛行機)の利用が拡大すると見ており、文化財などの局所的な調査にも、ホバリングが可能なタイプの UAV を使っている。当社では、以上のようなさまざまな手段を用途によって組み合わせ、精度を担保した形で空間情報の収集を行っている。

空間情報の活用事例としては、人工衛星に搭載したカメラで水田の生育状況を撮影することで、最適な収穫時期を把握することができる。また、飛行機に搭載したサーモグラフィで地面を撮影し、ヒートアイランド現象の状況を調査することができる。東日本大震災の際には、人工衛星で撮影したデータから津波による浸水区域をいち早く抽出し、救助等に活用した。

道路・トンネル・橋梁についても、サーモグラフィを活用しており、路面を見ただけでは分からない内部の状況を把握することができるため、道路の陥没などの予兆を発見することができる。また、路面の三次元データ、撮影画像を解析することで、轍、ひび割れなどの補修時期を見極めることができる。なお、路面の三次元データは、自動車にセンサを搭載し、レーザー光線でスキャンして測定しているが、精度が高いため、地図の作成、土地の境界線の調査などにも活用することができる。

海底・湖底・河川については、船舶に搭載した超音波センサを活用し、護岸の基礎、沈没船、ダムの中の土砂

の状況などを調査している。山岳・森林については、飛行機にレーザーを搭載し、土砂崩れ、火山の噴火などの三次元測量を行っている。また、レーザーによる計測で樹木の状況を把握することができるため、森林管理などに利用している。文化財についても、レーザーを使って建物や石垣の状態などを計測し、破損した際の復旧に利用することができる。

◆国内外のネットワーク

国内外のネットワークの状況として、アジアについては、フィリピンおよびタイに生産工場を置いており、インドネシアではIT系の業務を行っている。中国にも拠点があり、2013年にはラオスで新たな子会社(生産工場)を設立した。東南アジアは経済発展が著しく、国土開発の前段階として、計測の需要が高まっているため、これまで生産工場として機能していた子会社を営業拠点としても活用すべく、現在、強化を図っている。欧州は、フィンランドおよびベルギーに子会社を置いており、飛行機を保有して空間情報の収集を行っている。また、アメリカ、ブラジルにも拠点があり、それぞれ飛行機を保有して事業を展開している。

国内については、各都道府県に営業拠点、東京、仙台、名古屋、大阪、広島、福岡に生産拠点を置いている。北海道と沖縄には地球局を設置し、人工衛星からダイレクトにデータを受信しているため、機動性の高い対応が可能となっている。自動車にセンサを搭載したMMSのデータ処理については、大阪のMMS高精度情報センターが行っており、大宮には固定資産評価センターを設置している。

◆海外で大型案件を受注

2014年3月期の連結売上高は548億15百万円(前期比6.8%増)となった。売上原価率が0.3ポイント改善したこともあって、営業利益は42億42百万円となり、営業利益率は前期の7.5%から7.7%に改善した。経常利益は38億28百万円、当期純利益は18億67百万円となった。なお、特別損益が前期比で6億32百万円改善しているが、これは前期に減損処理を行った影響である。営業活動によるキャッシュフローは23億84百万円の資金の増加となり、前期比で13億72百万円資金が増加した。投資活動によるキャッシュフローは49億57百万円の資金の減少となっており、カメラ等への設備投資が主な要因である。配当については、前期比で1円増配の9円とする予定である。

部門別の状況として、国内公共部門については、固定資産評価・管理、上下水・道路等のインフラ管理、復旧復興・防災計画、三次元計測・アーカイブなど、さまざまな公共事業の効率化を図る商品を提供しており、当期は受注高・売上高ともに前期比8%以上の伸びとなった。中央自動車道・笹子トンネルの天井板崩落をきっかけとして、国がインフラの維持管理に力を入れており、今後もこの動きは加速すると見ている。また、震災復興関連業務も継続しており、東京オリンピック関連の測量・調査業務も始動した。今後は、コスト削減の方向に向かうと見ており、情報システムサービスのクラウド化に軸足を移していきたいと考えている。

国内民間部門については、商圈分析・出店計画、運送会社の配送ルートの最適化、BCP策定支援、クラウド・ビッグデータなど、意思決定や業務の効率化に役立つ商品を提供しており、当期の受注高は53億84百万円(前期比5.3%増)となった。一方、売上高は48億77百万円(同2.1%減)となっているが、これはクラウド化の推進により、売上高の内容が受託・請負契約から月額サービス利用料に移行しているためである。単年度の売上高は減少するが、契約期間は3~5年が一般的であり、長期的には安定的な収入源となるため、今後もクラウド化を推進し、ラインナップを強化していく。また、海外に進出する製造業向けを中心としたリスクマネジメントサービスを開発しており、今春から提供を開始した。

海外部門については、開発途上国・新興国を中心に、国土空間データ基盤、地球温暖化対策(森林減少・劣化の抑制)、道路アセットマネジメントを展開している。海外の案件は、契約までに時間がかかり、1件当たりの規模

が大きいため、受注高は年度ごとに大きく変動する。また、複数年度で実施する事業が多いため、売上高が数年前の受注高と連動する傾向にある。当期は受注高が71億36百万円(前期比68.1%増)となっており、フィリピン台風の復旧に係わる計測業務、サウジアラビアの航空機撮影など、大型案件を受注した。今後の取り組みとしては、ASEAN 諸国での営業強化を図る。

◆社会コストの最適化を目指す

2015年3月期は、「測量事業者から社会システム事業者へ」、「従来型受託業務からサービス提供へ」、「国内市場から国際市場へ」をテーマに掲げた。具体的な取り組みとしては、クラウドサービスによる行政業務支援により、社会コストの最適化を目指す。クラウドサービスのメリットとしては、複数のお客様が利用することができるため、お客様の開発費負担が軽減される。また、サーバを置く必要がないため、管理の手間を省くことができる。当社にとっては、良い商品を開発し、多くのお客様を獲得することにより、開発費の回収後、利益率が大きく向上する。従来の主要分野は、道路台帳、上下水道台帳などであったが、現在では、道路や地下埋設物の調査、都市計画、評価基図などに領域を拡大しており、さらに、建築確認申請や工事記録など、動的情報をクラウド上で扱っている。

空間情報アプリケーションは、Web型の地図配信サービスからスタートし、その後、エリアマーケティングや移動体管理など、特定業務向けアプリケーションを拡充した。今期からは、これらのアプリケーションをクラウドで展開するとともに、店舗開発、販売促進、配送計画など、さまざまなサービスを実装していくが、公共と民間で同じサービスを利用できるようにすることが重要なポイントだと考えている。

従来のサービス提供は、お客様が発注し、当社が受託・開発して納品するモデルであったが、今後は共通仕様に基づくパッケージ商品を開発・販売するとともに、クラウド上で提供するサービスの利用料を得るモデルに移行していく。また、ビジョンを達成するため、機材・ツール類の充実、研究開発、人材育成に力を入れていく。

2015年3月期は売上高575億円、営業利益47億円、経常利益43億円、当期純利益25億円を計画しており、売上・利益ともに前期を上回る見込みである。

(平成26年5月9日・東京)