

9232 **パスコ**

目崎 祐史 (メサキ ユウジ)

株式会社パスコ社長

## 国内民間部門が好調、さらなる空間情報の新領域開拓を目指す

### ◆会社および事業概要

当社の創業は1953年、本社は東京都目黒区にあり、資本金は87億58百万円、2015年3月期の連結売上高は529億円、従業員数は連結2,691名、単体1,932名、親会社はセコム(株)で出資比率は約70%である。

国内のネットワークは、東京本社を中心に全国の主要都市に生産拠点を、各都道府県に営業拠点を配置している。このほかに、人工衛星と通信するアンテナが設置された地球局、MMS高精度情報センター、固定資産評価センターを有している。海外については、ヨーロッパ、北米、南米、東南アジア、中国に拠点を置き、全世界的な営業・生産活動を行っている。

パスコグループのビジネスモデルは、空間情報の収集を行い、その情報を加工・処理・解析してサービスに転換し顧客へ提供することである。当社はエンドユーザーと直接取引することで、顧客の明確なニーズを把握し、的確な課題解決プランを策定できる。その新たなプランに基づき、また空間情報の収集力を高めていく。このサイクルを回すことでスパイラル状に業容の拡大を目指している。

空間情報の収集については、人工衛星、航空機、車両、船舶などあらゆる視点からの情報収集に加え、各種統計情報のほか、SNS、カーナビ、携帯電話等の履歴情報を統合することで情報の精度を上げている。人工衛星の活用では、東日本大震災の津波被害のエリアを判読し関係機関に提供した。地表面の温度分布は、サーモグラフィーを飛行機に搭載して計測し、ヒートアイランド対策などに使っている。山岳・森林・中山間などの地形においては、航空機レーザー計測によって地形と山肌を覆う樹木を切り離して計測できるため、森林量や材木の量等も計算できる。道路・トンネル・橋梁については、三次元計測や熱赤外画像による補修箇所の検出などを行い長期修繕計画などに役立てている。さらに、海底・湖底・河床の三次元地形の計測のほか、歴史的な価値の高い文化財や遺跡の三次元計測を行い、後の修復作業に役立てている。

### ◆決算ハイライト

2015年3月期の売上高は529億円(前期比3.4%減)、営業利益は売上高の減少と原価率の上昇により22億54百万円(同46.8%減)となった。それに伴い、経常利益23億36百万円(同39.0%減)と減益に終わった。当期純利益は、営業利益の減少により11億40百万円(同38.9%減)であった。

連結貸借対照表については、短期借入金を縮小し資金の有効活用に注力した結果、全般的には資産合計が減少する結果に終わった。キャッシュフローに関しては、前期と比べて多少の動きはあるが、大きな変動はない。配当は前期同様の9円とした。配当性向は、当期純利益が大幅に減少したため前期34.8%から56.9%と増加するが、9円を維持したい。

### ◆事業活動の状況

事業セグメントは、国内公共部門、国内民間部門、海外部門の3つで構成されている。セグメント別の過去10

年間の売上高の推移を見ると、安定的に右肩上がりを維持しているが、一部特需の影響を受けていることが分かる。2012年3月期から震災復興関連の業務として、測量や街づくり関連業務の需要が増えたことである。また2014年3月期には、トンネルや橋梁の国内総点検が発生した。この特需により売上高が大きく増加していたが、2015年3月期は特需の減少により売上が縮小し減収減益となった。

セグメント別の概要を見ると、国内公共部門が全体の8割、国内民間部門と海外部門がそれぞれ1割強となっているため、国内公共部門の影響が非常に大きく出る。

国内公共部門の業務内容は、固定資産評価・管理、震災の復旧復興、防災計画、上下水・道路等維持管理のほか行政業務の効率化支援のアプリケーションサービスを提供している。当期の受注高は399億円、売上高は418億円である。これは特需終了の影響と、衛星に関して、新宇宙基本計画策定に伴い業務が停滞したことが要因である。また、行政向けクラウドサービスの導入を促進しているため、短期的な売上減少となった。しかし、クラウドサービスは月額契約料金で長期契約を結ぶもので、長期的には経営の安定と利益率の向上が期待できる。このほか、道路総点検から長期維持管理のフェーズに入り市場環境は変化している。

国内民間部門の業務内容は、商圈分析・出店計画、BCP策定支援、配送ルートの最適化などである。受注・売上とも前期から大きく伸長した。理由は、新規サービスとして、災害リスク情報サービスや移動体管理などで、ビッグデータを融合したソリューションサービスの提供を促進し、これらの成果があらわれたこと等による。

海外部門の業務内容は、国土空間データ基盤(NSDI)整備、道路アセットマネジメント支援、森林の減少・劣化の抑制支援などがある。この部門は、大型案件が多く、受注のばらつきが大きい。当期は、受注は大きく伸ばすことができたが売上高は減少している。この理由は、案件の工期が長期にわたるものが多く、受注と売上のタイミングが数年間ずれる傾向があるからである。

海外部門のトピックスとしては、ASEAN市場では道路アセットマネジメントや衛星を活用した災害対策関連の業務の需要が拡大している。米国・ヨーロッパにおいては受注が好調で、特に米国では新規業務が増えている。一方で海外は、飛行許可が下りないなどの法規制、情勢不安等によるリスクがある。さらに当期は、大型案件だったインドネシアのNSDIが終了、ブラジルの子会社を持分法適応会社へ異動した影響が出ている。

セグメント別売上を合計すると、受注、売上ともに減少したが、受注残高は前期比で約1割増加している。

## ◆2016年3月期計画

今期は「空間情報の新領域を切り拓く」をテーマにまい進する。国内公共市場は、少子高齢化、労働人口減少による税収減、公共施設の老朽化、災害対策、自治体財政の悪化等の問題を抱えており、それらに対し解決策を提案していく。国内民間市場は、より多くの民間企業に、空間情報の活用による経営判断の合理性を高めてもらう。海外市場は、各国の段階に応じた多様なサービスをトータル的にサポートしていく。

重点施策としては7つ掲げる。

1 つ目は、ファシリティマネジメントに着手する。地方創生と財政健全化のために、地方自治体の会計制度を刷新するという国の方針がある。そのためには、まず現状調査が必要となる。また、ここで固定資産台帳を整備し、活用方法のマネジメントを行うことが重要になる。この中で、当社は、台帳をデジタル化し、データを統合化して整理し、将来コストを試算して方策を練る部分に関わっていく。

2 つ目は、土砂災害防止法・水防法が改正され、危険箇所を特定して公開、周知することが義務化される。また、インフラ維持管理のための計測、メンテナンス効率化の要望が高まっており、これらの業務を手がけていく

3 つ目はクラウド化の推進である。クラウド化の仕組みはコストダウンにつながり、社会全体でコストが最適化されるため、強烈に推進している。2012年度から本格稼働し徐々に増加している。クラウドは複数年の継続契約の形となるため非常に経営が安定する。そのためにサービスメニューを充実させていく。

4 つ目は、ビッグデータのサービス化を推進する。例を挙げると、まず携帯電話のネットワーク情報がある。この

情報で人の流れが一目で分かり、ビジネスや自治体の避難計画・災害対策に有効なデータとなる。また、自動車の走行履歴はリアルタイムの交通情報となり、物流関係に非常に役立っている。

5つ目は、ASEAN市場を中心とした世界市場の攻略である。世界市場のうち先進国については、空間情報の高度な利用が進んでおり、良好なビジネスが確立している。ASEANについては、日本の援助対象から外れつつある状況のため、各国でそれぞれの仕事をとってくるのが重要になる。アフリカ・中南米については、発展途上で日本の援助も多数行われているため、援助業務が中心となる。

東南アジアの例を挙げると、インドネシアのグループ企業は現地受注が大半であるが、フィリピン、タイのグループ企業は、日本国内の仕事を受ける生産工場としての機能が大半だった。この地域で現地受注を推進したところ、フィリピンは約半分まで達成する勢いである。タイは政情が不安定でまだ成果が出ていないが、今後は伸びるとみている。

6つ目は、高精度三次元空間情報の市場創出である。活用分野には自動走行、建設・土木工事における管理、メンテナンス、災害対策、文化財の領域があり、今後更に需要が高まると予測している。自動走行に関しては、高精度な道路基盤情報の構築において先駆的な取り組みをしている。

7つ目は、人工衛星活用と市場創出である。人工衛星に関しては、エアバスグループの、人工衛星部門の販売代理店の株式を取得し、サテライトイメージマーケティングという会社を設立した。また、エアバスグループの持っている多様な商品の総代理店契約を締結し、国内で販売していく。これに伴い、取り扱う衛星数が大幅に増加し、利用範囲の拡大につながると期待している。

これらの施策により、2016年3月期連結業績予想は、売上高550億円、営業利益33億円、経常利益32億円、当期純利益18億円を達成すべく全社一丸となって尽力していく。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**今期の業績予想をセグメント別に教えてほしい。**

売上高550億円に対して、公共425億円、民間60億円、海外65億円と見込んでいる。

**利益の予想が大幅増益となっているのは、海外損益が回復するという見方か。**

増益には2つの要因がある。1つは、現在、国内公共分野において業務内容が変化しており、新しい業務に向けたチャレンジを始めているところである。具体的には、自治体の財政健全化に向けた新会計制度導入であるが、新しい事業領域であり、これまで手探りでやってきたこの業務の効率化を図ることで、利益率の向上を見込んでいる。もう一つは、海外の生産性が向上して利益率が上がるとみている。これは、後倒しで来ていた過去の業務による経費が終了すること、加えてリスクの少ない案件が増えていることによる。特に米国、ヨーロッパでは安定した利益が見込める。海外の変動要因に関しては、ポートフォリオを注視して行っていく。

**海外の損益をブレイクイーブンに持ってくるタイミングはどの辺か。**

来年度にはブレイクイーブンに持っていきたい。

(平成27年5月12日・東京)