

村松 澄夫 (ムラマツ スミオ)

株式会社バルクホールディングス社長



J-SOX法対応コンサルティングと 新リサーチ手法で増収増益

◆バルクグループのあゆみ

当社は1994年9月の設立で、資本金は5億1,145万円、従業員数は80名である。事業内容は、PBISM (Privacy & Business Information Security Management) 事業とマーケティングリサーチ事業があり、グループ会社は4社である。

平成19年3月1日付で純粋持株会社体制へ移行した。従来は(株)バルクの下に3社ある形だったが、(株)バルクの管理部門を持株会社へ移行して、商号を(株)バルクホールディングスとした。そして、(株)バルク(新設会社)、(株)ベル・マーケティング・サービス、(株)バルクセキュア、(株)日本データベース開発の4社が傘下となっている。

グループ会社の中核は、(株)バルクである。PBISM事業とマーケティングリサーチ事業の中核部分を担っている。(株)バルクセキュアはセキュリティの実装のシステム、ハードウェア、ソフトウェアを販売している。(株)ベル・マーケティング・サービスは訪問調査や会場調査など、マーケティングリサーチを行っている。(株)日本データベース開発は、システム辞書を制作する、自然言語処理の分野のユニークな会社である。

バルクグループは、平成7年にWebマーケティング調査を日本で最初に手掛けた。平成14年にはプライバシーマークのコンサルティング事業を開始し、平成16年にはISMS認証取得コンサルティング事業をスタートしている。顧客は700社弱であり、特にプライバシーマークにおいては、日本でもトップクラスの実績があると自負している。そして平成18年10月には、J-SOX法対応、内部統制システム構築コンサルティングをスタートした。

◆核となる二つの事業

PBISM事業：情報セキュリティ体制と内部統制体制の構築支援を中心に展開している。バルク本体でコンサルティングを行い、実装は子会社のバルクセキュアで行っている。内部統制のJ-SOX法に対応するノウハウについては、公認会計士事務所Owner's Brainと連携してコンサルティングを行っている。

当社のコンサルティングは、システム実装と絡ませてワンストップサービスを提供できるところが大きな特徴と言える。情報セキュリティに関しては、V-FOLIOあるいはV-SIGHTというセキュリティのシステムを、内部統制システム構築に関しては、V-SOXというシステムを活用することによりお客様企業の作業負荷低減を図っている。

金融商品取引法(日本版SOX法)は、2008年4月から、すべての上場企業に適用になる。内部統制は、「四つの目的」と「六つの基本要素」で構成されている。「四つの目的」は、①財務報告の信頼性、②業務の有効性および効率性、③事業活動にかかわる法令等の順守、④資産の保全である。特に「財務報告の信頼性」は監査法人によって監査される点である。

バルクグループのコンサルティングの強みは、700社弱の企業の中に入って、プライバシーマーク・ISO27001のマネジメントシステムを構築してきた実績である。このノウハウを内部統制構築にも生かすことができる。またIT化の強みもある。説明とドキュメントだけのアナログチックなコンサルティングではなく、実際にITを活用して効率化させるものを必ず用意して、お客様に提供している。そのようなシステムの一つがVSOXである。内部統制の場合、①業務フローチャート、②業務記述書、③リスクコントロールマトリックスの3文書を作成しなければならない。VSOXはこれらの作成支援をするために当社が開発したシステムである。業務フローチャートを修正すると他も連動して直るなど、効率の良いツールとなっている。

マーケティングリサーチ事業：インターネット技術を駆使した手法で調査を提供している。コメントを大量に集めるにはインターネットがよいが、深く本音を聞くにはグループインタビューが適している。調査目的に応じて、これらをうまく組み合わせて報告書を出している。当社は、ポートフォリオ分析、AHP分析、コンジョイント分析のような、企業の意思決定をしやすい各種の分析ツールを持っているので、単にインターネットでデータを集めて提供するのではなく、「分析」も行っている。

平成19年7月には、当社で開発した「右脳リサーチ」をリリースすることになった。例えば、デザインを幾つか並べて、「どのデザインが一番いいですか」と質問すると、通常人は比較をしながら思考を働かせて、好きなものを選び出す。それに対して、「右脳リサーチ」の場合は、回転したり移動したりしているデザインを直感的に選択してもらうものであり、さらに奥の深いマーケティングリサーチが可能となる。さらに、インターネット上でのリサーチが可能となったことからコストも非常に抑えられ、相当なニーズが期待できるものである。

子会社の日本データベース開発では、同義語辞書を利用した新規事業を展開している。同義語辞書では、「食事に行こう」、「ご飯食べに行こう」、「お昼に行こう」など、言い方は違っていても、これらはすべて「食事に行こう」と同じ意味の語句ととらえる。例えばカーナビで、「自宅に帰る」と言ったらセットできるが、「おうちに帰る」と言ったらセットできないということでは使い勝手が悪い。同義語辞書は、人間とロボットや機械が会話をする上で必須なものであり、今後はチップ化して使用することも考えられるだろう。また、ITやWebで展開することも進めており、非常に将来性があると思われる。

◆2007年3月期の業績ハイライト

経営企画室長 末次正明

2007年3月期の連結業績としては、売上高16億87百万円、売上総利益8億5百万円、営業利益43百万円、経常利益41百万円、当期純損失23百万円となった。売上高は過去最高の数字を出すことができ、営業利益も前期比39.1%と躍進した。前々期は営業利益1億50百万円、営業利益率15%という水準であったが、前期にいったん落ち込み、当期は種々の施策が功を奏し改善できた。経常利益がプラスであるにもかかわらず当期純利益がマイナスとなっているのは、ホールディングス化に伴う組織変更と税効果の影響である。

セグメント別実績を見ると、PBISM事業は売上高が7億30百万円（前期比14.3%増）で、営業利益率は前期の24.4%に対して当期は22.0%である。プライバシーマークとISO27001のコンサルティングにおいて競争激化により案件単価が下落したため、2007年3月期の前半は利益率が低下したが、後半はJ-SOX対応のコンサルティングビジネスが早期に立ち上がったこともあり、通期ベースでは営業利益率は低下したが、結果的には増収増益を達成できた。

マーケティングリサーチ事業は、前期売上高6億30百万円に対して今期9億50百万円（前期比49.8%増）で大幅に躍進した。営業利益も前期59百万円に対して当期98百万円であり、本事業も増収増益を達成できた。主な要因は、子会社日本データベース開発(株)の売上が寄与したこと、新規リサーチ手法の開発により案件の数が増えていることである。利益面でも原価率の改善を進めた結果、営業利益率は9.3%から10.3%となった。

◆2008年3月期の業績予想

売上高は18億50百万円の見込みである。内訳は、PBISM事業が8億30百万円、マーケティングリサーチ事業が10億20百万円となっている。事業比率の推移としては、4年前の2004年3月期は約9割がマーケティングリサーチ事業であったが、2005年3月期から2006年3月期にプライバシーマークとISO27001の拡大によってPBISM事業の売上が伸びて、2006年3月期には両事業の売上が半々にまでなった。

営業利益は1億7百万円、経常利益は1億7百万円、当期純利益は66百万円を見込んでいる。従来からの推移としては、2005年3月期に過去最高の利益を出したが、2006年3月期でいったん落ち込んでいる。要因は、2005年12月の上場前後に今後の事業拡大を目論んで人員を大量採用したことで固定費がかさみ、利益を圧迫したためである。2007年3月期には、その教訓を生かして、人員の再配置を行ったり、稼働率の向上を推進したりして、利益率の向上に努めた結果、今では改善傾向にある。この勢いで今期はさらに利益を上積みし、2005年3月期に達成した経常利益1億50百万円を早期に超えたいと考えている。

◆中期経営方針

社長 村松澄夫

基本的な方針は次の4点である。①成長性の高い二つの事業を両輪として進めていく。②当社グループのブランドイメージは、ノウハウとIT技術である。③ノウハウとITの融合により他社との差別化を図る。④純粋持株会社体制への移行を契機として、グループ企業の連携を強化する。

内部統制システム構築の市場は、2010年には7,592億円と、相当大きな市場になると言われている。日本

版SOX法でのコンサルティングおよびシステムの展開においては、当社のターゲットは、新興上場企業を中心になると考えている。マーケティングリサーチに関しては、インターネット調査の市場が拡大していくと考えられる。当社の特徴は社名の由来でもあるバリュークリエイト（価値創造）なので、新しい手法を開発して、それを武器に展開していく。特に同義語辞書のビジネスについては多方面での応用が期待でき、今後の展開が大いに期待できるものである。

(平成19年6月6日・東京)