



変わりゆく市場環境への取り組み

◆38期（平成17年9月期）決算業績

専務執行役員管理本部長 田村 哲

当社の主事業は公共事業が多いため厳しい状況だが、今期は何とかそれなりの決算ができた。連結の売上高は144億45百万円（前期比3.5%減）で、営業利益は変動費の削減や管理費の改善、人事制度改革等により4億82百万円（同34.5%増）となった。経常利益は営業収支の改善等により5億77百万円（同47.5%増）で、結果当期純利益は3億22百万円（同70.3%増）である。また1株当たりの当期純利益は32円65銭となった。連結財政状態では総資産が若干増加して145億59百万円となった。株主資本は利益の上乗せ分等で102億89百万円、株主資本費率は70.7%である。

連結キャッシュフローの状況は、営業活動によるキャッシュフローが4億61百万円であった。これは当期純利益の増加や他の卸資産の減少等で得られた資金である。投資活動によるキャッシュフローはマイナス1億96百万円だが、これは有形固定資産の取得や投資有価証券の取得によるものである。財務活動によるキャッシュフローはマイナス5億27百万円だが、これは短期借入金の返済4億50百万円や配当金の支出によるものである。結果現金および現金同等物の期末残高は2億62百万円減少し、43億12百万円となった。

連結の業績予想では中間期で売上高62億円、経常利益2億円、当期純利益20百万円を想定している。通期では売上高135億円、経常利益4億円、当期純利益1億4000万円の予想である。

個別財務諸表の概要の中で配当状況は1株につき2円増額し、10円の配当として12月22日に行われる株主総会に上程する予定である。2006年9月期の個別業績予想では、中間期で売上高59億円、経常利益2億2000万円、中間純利益3000万円を想定している。通期では売上高130億円、経常利益3億7000万円、当期純利益1億1000万円を想定している。配当は10円とするが、来期は8円の予定である。当社の配当の基本方針は安定配当を行っていくことであり、約8～10円をベースに株主の期待に応えていきたいと考えている。

また当期の受注状況は142億36百万円であり、前期比で2億37百万円ほど増加している。要因は前年度に予定していた海外の大型案件10億円強が当年度にずれ込んだことで全体の受注は増額したが、国内の受注は下回った。また受注残高は前年度と比較して2億90百万円ほど減少している。現在公共事業を取り巻く環境は非常に厳しいが、さまざまな改革で利益を上げていきたいと考えている。

◆長大の目指す“コンサルタント”とは

社長 友澤武昭

世の中の経済状況は、現在若干活性化している。当社では今の社会がこの財政難を乗り越えた後、公共の考え方や公共事業の進め方に大きな変化が訪れるだろうと考えている。そしてこの変化が公共事業の建設コンサルタントである当社にとって、活路を見出すポイントにもなる。同時にコンサルタントという業種が持つ社会的な役割・認識・価値においても、良い方向に進むと予測している。

実際欧米では公共事業の透明性や公正な事業の推進のためコンサルタントは不可欠な存在であり、非常に地位も高く業務も安定している。当社ではその方向に脱皮しようと努力を続けている。しかし、最近大事件となった建築の耐震設計偽造事件のために、一般の方々に同一視されるのではないかと危ぐを抱いている。当社が行っている建設コンサルタントとはまったくジャンルの違う業界であり、別の産業の世界であることを御理解いただきたい。特に当社の業務の約半分を占める橋梁部門などは、建築以上に耐震構造の計算そのものが重要視されている。またあの事件で民間のチェック機能が正常に働かなかったことが問題になっているが、民間への委託そのものが問題視されてしまうと、われわれが目指していた方向への改善の時計が逆戻りする可能性もあり、非常に迷惑を被っている。このような誤解に基づいた問題もあるが、当社では今後も中立・独立を基盤にしたコンサルタントという職業が認知されるよう努力していきたいと考えている。

連結の受注と利益を見ると、この3期ほど非常に苦しい状況にある。受注面では10年前に約200億円あったものが現在では7割に落ち込んでいる。今期の受注状況は海外受注の大案件が寄与し穏やかになってきたが、国内はまだ差が大きい。ただし、大案件は1年では売上にならないため、売上は落ちている。利益面は経費の節減や業務の効率化により多少上がり基調である。また一昨年は執行役員制度に移行したことで、役員の退職

金が営業利益に負に影響したが、今期はそういった特殊要因の影響はなかった。結果的には連結・単独共に国内が苦しい分海外物件に助けられた期であった。

連結の業績見通しでは国内の落ち込みを海外で補てんすることで、約140億円の受注を計画している。

38期は、海外においてメッシナ海峡のプロポーザルへJVのコンサルタントとして参加した。このことは、これまでの経験と実績が認められたものと自負している。

一方国内では、分野別で見ると公共事業の推進の仕方が変わること、計画部門の受注内容が変わったものが増えてきた。また国土交通省等の発注の仕方はプロポーザルが主流になりつつあり、公共工事の品確法の施行がそれに拍車を掛けている。技術者評価型方式のプロポーザルが主流になることは、当社にとって非常にありがたい状況である。現実にはわれわれがプロポーザルで受注する率も増加しており、今後もこの比率を上げていく予定である。また顧客別の受注状況では国土交通省が若干減り、その他自治体についてもまだ回復期とはいえない状況である。

◆中期経営計画の進捗状況

当社では現在、40期を最終目標にした中期経営計画を推進している。これは利益創造・市場創造・技術創造・人間創造の四つの視点で設定した目標を三つのイノベーション活動で達成しようとするものであり、それぞれのマトリックスの中でどういう活動をするのか計画したものである。目標達成は非常に苦しい状況ではあるが、方向性や狙いは間違っていないと考えている。そのため、あえて目標の変更はせず、この方向に進んでいこうと努力している。

利益創造の面では、連結営業利益率5%、生産効率2.3を目標としている。取り組みとしては固定費削減と、変動費管理システムを導入して変動費削減を進めてきた。また構造系の品質管理強化のための審査室を設置した。設計や調査報告等は最終納入の前にすべて審査室のチェックを受けるため、手戻りや瑕疵責任の問題等が非常に起こり難いシステムとなっている。これらの努力で営業利益率も上がってきており、さまざまな工夫により販売費率も徐々に落している。また売上総利益率も、30%に向かって伸ばしていける状況である。

市場創造の目標面では新しい公共事業の進め方にかかわっており、公共マネジメント事業といった業務が徐々に発注されるようになってきた。手法も多様化していてDB (Design Build) 方式や、DBiO (Operate) を含んだDBO方式、あるいはPFIによる資金調達方式等、さまざまな手法が考えられるようになってきた。当社では先鋒的にPFIやPPPといわれる事業を進めており、利益が上がるほどではないが、業務内要は大きく変わってきている。また発注者にアドバイスをするアドバイザリー業務も行っている。民間活用の実績として大阪府営住宅や千葉県警、筑波大学生命科学動物資源センターや新潟県長岡市高齢者センター等、PFIにより既に事業が進んでいる案件もある。ただし、これまでは設計・施工・維持管理等、業務を事業全体ではなく個別に切り離して受注していた。今後は、発注者に事業全体をアドバイスしながら進める業務も出てくる。これらはまだ利益面での貢献はしていないが、今後道路や公共施設等がこのような形で運営されるようになれば、一層活躍の場も見出せると考えている。

海外市場については受注強化を目標に、海外のコンサルタント業務で求められる高度な技術力と経験力を磨く努力を続けている。海外ではクライアントにも施工者にもアドバイザーやスーパーバイザーとしてコンサルタントが付き、コンサルタントには単なる設計者以上に多くの活躍の場が与えられている。今まで国内の公共事業は“設計・施工分離の原則”だけで透明性を維持してきたが、今後はさらなる透明性の確保のため、全体の仕組みそのものを欧米化していく可能性が大きい。当社は既に対外業務としてこの形で業績を上げており、国内の業務もこれに近い形に移行していくものと考えられる。

技術創造の面では高度な技術力によるアセットマネジメント事業の拡大を計画している。アセットマネジメント事業とは公共資産の管理を指すが、現実的には管理の主体はまだ官にある。維持管理に近い形から入っていきつつある。また高い技術力の育成というような面では、現在首都高の大きな吊り橋等、橋梁を中心に幾つもの大規模構造物の耐震対策を手掛けている。同時に評価される技術力の面では、プロポーザルで使用されるテクリスの技術評価でも高得点を維持している。これに加え、顧客評価向上の取り組みとして土木学会の田中賞やグッドデザイン賞など、著名な大会でのさまざまな受賞歴を持ちつつ、現在でも賞へのチャレンジを続けている。

最後の人間創造はプロフェッショナルをどう育成していくかということであり、業務として設計や報告書を納入するだけでなく、学際・業際・国際の交流ネットワークに積極的に参加していける人材育成を考えている。また自立・独立の技術者を育成するため、学会等への本格的な論文投稿等も推奨している。目標は未来を築く人材の創出であり、技術士レベルの資格保有者を40%まで増やすことを目標として掲げていた。現在38期でほぼ50%となり目標は達成した。このため、40期には60%を目標として努力を続けている。

(平成17年12月9日・東京)