

友澤 武 昭 (トモサワ タケアキ)

株式会社長大社長



## 事業内容の多様化、総合化に対応した 受注の確保

### ◆2008年9月期の業績

取締役管理本部長 藤田清二

公共事業の受注環境は、本年5月以降、道路特定財源の一般財源化等の影響で極めて厳しい状況にある。当期の連結業績は、売上高は135億3百万円（前期比2.9%増）と3億78百万円増加した。営業利益は、受注単価等の低下の中で継続的な内部生産性の向上による変動費や固定費の削減を図ってきており、売上高の増加等により4億47百万円（同15.3%増）、経常利益は4億72百万円（同5.3%増）となった。当期純利益は、適格退職年金制度から確定拠出年金制度への資産の移行に当たって未償却の過去勤務債務等の現在額に充てる額を一括処理したことによる特別損失の処理や子会社の業績悪化等の影響で88百万円（同51.0%減）となった。1株当たりの純資産、自己資本当期純利益率は、利益の減少に伴い悪化した。総資本経常利益率は総資産の減少の関係でアップし、売上高経常利益率も営業利益の増加に伴いアップしている。

連結財政状態については、総資産は前年度より18億16百万円減少して128億83百万円となり、純資産は101億82百万円であるが、純資産比率は総資産の減少に伴い79%とアップしている。1株当たりの純資産は1,082.39円となっている。

### ◆2009年9月期の業績予想

連結業績予想は、中間期では売上高が49億円、経常利益が70百万円、当期純利益が40百万円、通期では売上高が115億円、経常利益が2億円、当期純利益は80百万円を想定している。

個別業績予想は、中間期では売上高が46億円、経常利益が50百万円、当期純利益が30百万円、通期では売上高が110億円、経常利益が2億円、当期純利益は80百万円を想定している。

### ◆最近の営業成果

社長 友澤武昭

昨年の今ごろは売上高が若干伸び、公共事業の不振が底を打ったのではとの思いがあったが、本年4月以降、財源問題などで極めて厳しい状態になった。公共事業の執行が甚だしく鈍り、発注も激減している。最近の営業成果で見ると6月以降の落ち込みによる緊迫感は極めて厳しいものがある。

受注全体で前年比約20%減少しており、分野別にみると構造分野が29%、社会計画分野が14%減少した。国全体では当社に関連する業務の発注は約30%減であるが、その中で20%ほどの減でなんとか頑張っているのが現状である。

顧客別に見ると、国内は総じて減少傾向であり、海外は例年増減が激しく、安定していない。国交省関連は約15%の減となり、地方自治体は13%ほどの減となった。

業務受注の契約形態別で見ると、当社の場合、低価格の問題を伴う一般競争入札から技術提案型のプロポーザル（技術評価型選定方式）への転換が進んでおり、件数、特定率とも受注の比率が年々増加している。プロポーザルと随意契約は技術力で獲得するものであるが、当社の随意契約とプロポーザルの合計は71%である。今後、プロポーザルの比率を現在の51%から60%ぐらいに高めていきたい。

### ◆2009年9月期の施策と狙い

#### (1) 組織改革

第1に、戦略営業機構を導入した。国際戦略本部を創設し、海外事業の展開強化と技術の継承を重点的に進める。また事業推進本部を強化し、国内事業の強化と新規事業および新市場への展開のための人材を育成し、道筋をつくっていく。第2に、東日本、中日本、西日本、九州にそれぞれ統轄部を創設した。支社機能を統轄し、担当エリアでの広域化による販売活動の高度化と効率化を進める。第3に、プロポーザル推進室の機能強化を図り、技術と販売を一体の組織にして事業部の中に置いた。

## (2) 国内受注への取り組み

第1に、住民目線に立った提案営業を推進する。販売と技術の連携による提案活動を強化していくが、支社からの地域情報や市民情報をプロポーザルに反映させ、新たな形の提案を行う。新たな提案の具体例としてはオンデマンドバスの「コンビニクル（登録商標）」等がある。第2に、PFIやCM（コンストラクション・マネジメント）業務で当社は多くの実績を持つが、従来は困難であったパブリックマネジメントへの民間の参加が可能になりつつあり、この分野への進出で新規分野、新顧客開拓につなげていく。第3に、品質向上により受注力を強化する。顧客ニーズを的確に把握するために、支社が発注者の代理人として、また、技術事業部のマネージャーとして機能していく。プロポーザル推進室は、事業部イコール技術、技術で活躍することがイコール営業であるというスタンスで品質向上による受注を行う。

## (3) 海外受注への取り組み

第1に、ODA関連業務の安定受注のためには技術者の補強が必要であり、苦しい状況下においてもその補強を積極的に進めていく。第2に、非ODA関連業務の受注拡大のために、従来から当社の技術でつながったソウル、北京、ベトナムの拠点を強化していく。第3に、道路・橋梁の維持管理などの新たな事業を展開する。維持管理は国内でも盛んに言われているが、非ODA地域でも注目を浴びてきており、発展中の地域において新たな建設に加えて維持管理に注力していく。第4に、大型プロジェクトにおけるホームサポート体制を構築する。ルールの違いなどの障壁に対処し、国内・海外が一体となった技術のサポートを推進する。このことが技術の継承につながっていく。第5に、文化や倫理観の違いなどにより、ODAのみならず、非ODAにおいてはより深刻なリスクの発生が想定される。基本的には職業倫理、技術者倫理に基づいたリスクマネジメントの徹底が不可欠である。

## (4) カントー橋事故報告

2007年、ベトナムのカントー橋の施工中に大事故が発生した。ベトナム国の事故究明委員会の調査によって原因は架設構造物基礎の予測不能な不等沈下と発表された。2010年の完成を目指して本年8月末から工事が再開された。このODAの業務で当社はメインの部分の施工監理等に携わっており、1年間、事故原因究明とその後の対策に会社を挙げて対応してきた。

## ◆トピックス紹介

### ①加古川JCT工事マネジメント事業

CM業務は、従来の公共事業における監理業務とは中身が大きく異なり、あくまでもマネジメントであるということで、今後大きな成長が期待されている。問題が起きないようにするといった従来の事業の進め方ではなく、問題をコントロールしていくのが本格的なマネジメントであるとの考えに基づいている。その業務が民間に出されるようになってきたが、この工事はその近畿地方の第一号である。

### ②韓国の企業とMOU締結

本年5月、グローバルな市場開拓を加速するために韓国のポスコ建設と技術協定を結んだ。ポスコは製鉄所を抱える大きな企業集団であり、その建設部門を担うのがポスコ建設である。当社は40周年を迎えた若い会社であり、技術者が多く、海外への進出において営業的な弱さがあるが、当社とポスコ建設が同調して海外における共同事業の推進、橋梁設計および施工分野における技術交流等を行い、海外での受注拡大、プロジェクトマネジメント技術の向上、長大橋梁技術の継承を図っていく。

### ③耐震への取り組み

当社は長大橋梁、特殊橋梁をはじめとして多くの耐震補強設計の実績を有している。当社は耐震構造に以前から注力してきたが、四川大地震に独自に調査団を派遣して構造物の被害の状況を調査した。また、実物大の橋の振動実験ができるE-Defenseを使った研究に参加している。さらにCORDOY（商品名）という、高強度のアラミド繊維をロープ状にした材料で、耐震補強材等への活用研究を支援している。

### ④オンデマンドバス「コンビニクル」による公共交通再生実験

全国各地の山間地から市街地まで、地域特性に対応した実証実験を進めている段階である。地域の公共交通等の課題解決策の一つとなることが期待されている。

### ⑤PFI・PPPコンサルティングサービス

官民共同公共事業のコンサルティングサービスの切り口で提案活動をするものであり、CM業務も含まれる。PFIのアドバイザー業務などを受注しており、既に4事業の運営が始まり、7事業がスタートしている。橋梁の設計、交通の計画、環境調査等の従来の分野に加えて、今後は当社の技術提供の場としてマネジメントを位置付けていきたい。

(平成20年11月28日・東京)