

9624 **長大**

永治 泰司 (ナガヤ ヤスジ)

株式会社長大社長

プロポーザルや海外での受注が好調

◆2012年9月期営業成果

2012年9月期(第45期)の連結損益状況は、受注高224億85百万円(前期比156.4%)、売上高196億2百万円(同129.9%)、営業利益92百万円となった。

連結売上高をみると第45期は第44期の倍以上になっているが、第44期までは単体売上高、第45期からは連結売上高になった結果である。利益の伸長についても、第43期と第44期は受注が大きく落ち込んだ時期であり、第45期は定常状態プラスアルファ程度という認識である。

長大グループの取り組みとしては、国土交通省関係の国内基幹事業におけるプロポーザル、総合評価の競争力を高める活動が成果を上げている。また、海外での新エネルギー・環境分野への進出やグループシナジーの発現の動きも出始めている。

一方、個別損益の状況は、受注高110億60百万円(前期比36%増)、売上高90億23百万円(同14%増)となった。受注のための提案力を強化しており、震災復興関連業務や海外業務の受注も伸びている。

連結の財政状況についてであるが、純資産に対し総資産が増加した関係で、自己資本比率は低下している。

◆今後の経営計画

今期は中期経営計画「長大持続成長プラン2010」の最終事業年度である。この中期経営計画は3つの事業軸に基づいて展開されている。事業軸Ⅰでは、道路・交通・地域といった既存土木分野において長大専門技術を融合させ、市場の変化に対応している。事業軸Ⅱでは、環境・新エネルギーについて、当社では震災以前から世の中の動向を見据え、社会的使命として取り組んでいる。事業軸Ⅲでは、医療・福祉・建築の分野におけるインフラサービスを展開している。コンサルタントそしてサービスプロバイダとして事業企画から運営までを担い、社会に優良なサービスを提供していくことで持続的に成長していきたいと考えている。

この中期経営計画はおおむね計画どおりに推移しているが、第44期の大幅な赤字計上を反省し、第46期の経営方針としては「受注」、「品質」、「変化への挑戦」に加え「利益」も重視している。事業推進戦略を強力に推進し、安定した利益を確保しながら、長大グループを強靱で魅力ある企業集団にしていきたい。そのためにはグループとして運営に取り組んでいくことが重要である。

グループの運営方針としては、集約と専門化による事業遂行の効率化と高度化、各社の強みを活かした協働による事業遂行および受注拡大、相互のネームバリューを活かした海外展開、相互の技術力・経験・顧客力を活かした新たな事業分野への展開、経営効率の追求などを掲げている。

具体的には、まず震災復興貢献と全国的な防災・減災対応に取り組んでいる。また、再生可能エネルギーでは小水力発電、地熱発電、バイオマス発電などについてグループで連携して事業を展開している。さらに、グリーンアース事業としてエコプロダクツ事業、バイオトイレ事業、グリーン開発メカニズム(CDM)にも取り組んでいる。バイオトイレ事業は現在ベトナムで進行中である。

海外については従来分野の成長に加えて新分野も多様に展開しており、今期から海外事業本部を新設した。同時に東南アジアにおける活動拠点を整備していきたい。現在想定しているのはベトナムとシンガポールである。活動拠点をベースとする情報収集能力を向上させ、拠点中心で意志決定や対応を迅速に行っていきたい。また、海外人材の採用強化も視野に入れて展開していく。

第46期の経営課題は「受注の確保」、「品質の確保」、「利益の確保」、「リスクの管理」である。受注環境は年々変化していくため、それに柔軟に対応していく必要がある。また、プロダクツ事業については今までは直営で行っていたが、フランチャイズや代理店に注力していく。さらに海外受注の拡大を図っていきたい。品質については、インフラを扱う会社として重大な事故が起こらないよう、特に重点を置かなければならない。点検の際には、マニュアルだけでなく技術屋の感性が重要であり、ベテラン社員と若手社員を組み合わせ対応している。利益目標をクリアできれば社員に利益還元することはもちろん、株主還元も充実させていきたい。新たな事業への挑戦に伴い、従来には経験のない経営上の様々なリスクに晒されることになる。グループ全体の経営に与える影響を考えるとリスク管理の重要性は増大しており、リスク管理部門の体制の強化を図る。

当社では毎年シンボル文字を掲げているが、第46期は「担」である。さまざまな経営課題に対して、分担と連携という形であらゆる場面において適切に判断していきたいという思いを込めた。個人・部門・本部がそれぞれの担うべきことを認識し、グループ全体として社会貢献を推進していく。

◆第45期決算報告

専務 藤田清二

第45期の連結経営成績は、売上高196億2百万円、営業利益92百万円、経常利益38百万円、当期純利益3億32百万円となった。

売上高は前期比110億76百万円増(129.9%)という大幅な増収となった。増収の主な要因は基礎地盤コンサルタンツを連結したことであるが、第44期以降のプロポーザルや海外案件受注の好調なども要因としてみている。

連結財政状態において、総資産は前期比13億73百万円増の182億45百万円、純資産は同3億4百万円増の94億89百万円、自己資本比率は50%、1株当たり純資産は1,006.49円となった。

営業活動によるキャッシュフローは14億16百万円、投資活動によるキャッシュフローはマイナス15百万円、財務活動によるキャッシュフローは3億2百万円で、現金および現金同等物の期末残高は前期比17億5百万円増の45億52百万円となった。

第46期の業績については、連結で売上高200億円、営業利益6億円、経常利益5億円、当期純利益2億円、個別で売上高100億円、経常利益5億円、当期純利益2億50百万円を想定している。配当金は1株当たり8円の予定である。

◆事業トピックス

事業推進本部長 井戸昭典

事業軸Iでは、東日本大震災の復興事業として三陸沿岸道路(復興道路)の早期開通を目指して国土交通省が初めて適用した「事業促進PPP」において、長大JVは24者応募中、第一位の評価を受け、陸前高田工区における「三陸沿岸道路事業監理業務」を受注した。平成25年度までの2カ年業務で3名の技術者を国土交通省の国道事務所に派遣しているところである。

また、新たな海外における市場・活躍の場の開拓を目指して、同業4社と連携して「(株)インフラックス」を設立し、出資・参画した。

一方、信号機のない円形交差点(ラウンドアバウト)は欧米ではよくある道路構造であるが、このたび、当社は日本初の本格的な円形交差点の詳細設計業務を受注した。

地盤調査ではグループ会社の基礎地盤コンサルタンツが新たな地盤調査方法を開発し受注を伸ばしている。大深度地下開発や大規模地震動予測に必要となる「微動アレイ探査」や、基礎構造物のコンパクト化を目指す設計・施工に役立つ「孔内せん断摩擦試験」、「多段階三軸圧縮試験」などで、現在注力している。

また、中断されていた国土交通省の道路管理データベースシステムのデータ整備業務が再開され、グループ会社の長大テックと連携して非常に大きな成果を上げている。

事業軸Ⅱでは、環境・新エネルギーということで、フィリピンの小水力発電事業や青森県岩木山麓での地熱発電可能性調査などに取り組んでいる。

一方、環境に配慮したコンクリート型枠「型丸」が今年2月に国交省の新技术情報提供システム(NETIS)に登録され、受注増に寄与している。

事業軸Ⅲでは、高齢者等の移動支援事業としてグループ会社の順風路が開発したオンデマンド型バス運行システムが、地方を中心に高齢者の買い物や通院等に利用されており、今年度は27自治体へ導入予定である。

一方、当社はPFI/PPP事業にも注力しているが、このたび東村山キャンパス再編整備検討支援業務を受注した。

建築分野では、平成22年4月に合併したアルコムが従来より得意としていた学校施設設計を中心に、当社における建築の実績を確実に伸ばしている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

震災復興関連業務の受注について伺いたい。

震災関連受注は約19億円、売上は約16億円である。特に基礎地盤コンサルタンツの受注売上は長大の倍程度となっている。

新エネルギー分野で「子会社設立も視野」とあるが、具体的に聞かせてほしい。

フィリピンでは現在SPCという形で動かしているが、今後電力事業ということを考えてときに子会社設立もひとつの選択肢として検討中である。

海外受注について伺いたい。

第45期の連結において海外分は受注約20億円、売上約21億円である。長大と基礎地盤コンサルタンツが半々程度である。第46期については、現在、長大単体での海外売上13億円を予想している。

海外での拠点整備状況について教えてほしい。

ベトナムについては現在のハノイ事務所を第46期に支店・支社クラスにして、うまくいけば3年後ぐらいに現地法人化も考えている。その他、フィリピン、マレーシア、シンガポール、ミャンマー等も候補として検討中である。

(平成24年12月3日・東京)