

# 会社説明会



株式会社 長大

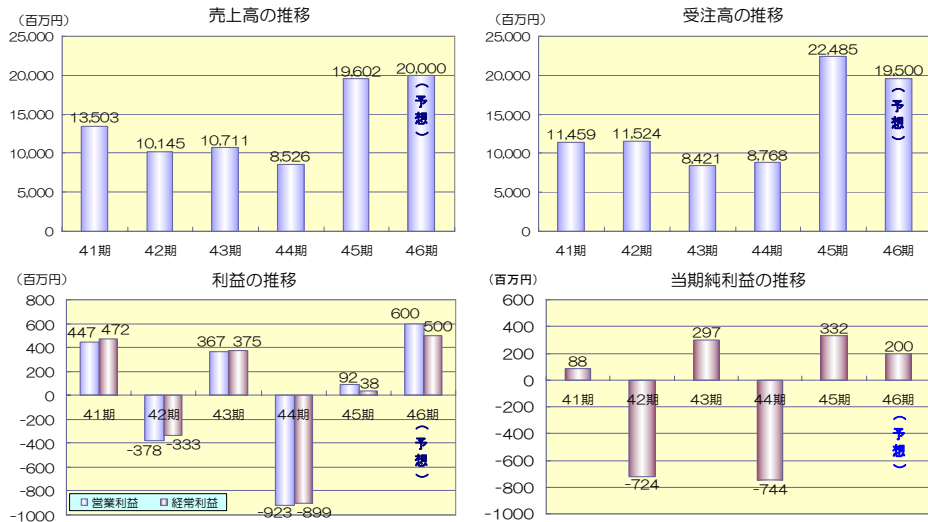
2012年12月3日

## 最近の営業成果

～2012年9月期（長大45期）～



## ◆業績及び今後の見通し（連結）



## ◆45期損益状況（連結）

- 受注高 : 224.8 億円 (前期比 156.4%)
- 売上高 : 196.0 億円 (前期比 129.9%)
- 営業利益 : 0.9 億円

### <長大グループの取り組み>

- 国内の基幹事業における **プロポ・総合評価の競争力** を高める活動の継続
- 海外における **新エネルギー・環境分野への進出**
- 基礎地盤Cグループ化により拡大した **東南アジア市場** に対する **戦略的な事業開拓の推進**
- **グループシナジー** の早期発現

## ◆45期損益状況（個別）

- 受注高 : 110.6億円（前期比135.8%）
- 売上高 : 90.2億円（前期比113.9%）
- 営業利益 : 3.4億円

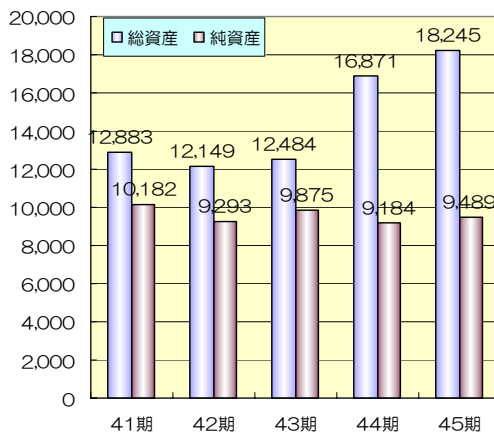
◆ 44期下期および45期上期の受注好調に加え、  
継続した経費削減対策が奏功

### ＜受注量増加の要因＞

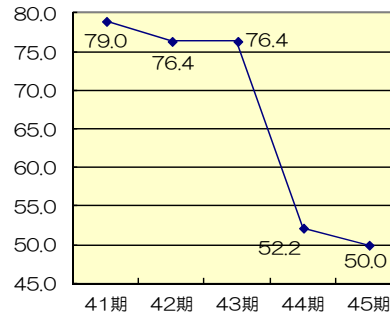
- 販売、技術、理事の協力によりプロポ・総合  
評価の特定率が向上
- 震災復興関連業務の受注
- 海外業務の受注増

## ◆財務状況（連結）

（百万円） 総資産・純資産の推移

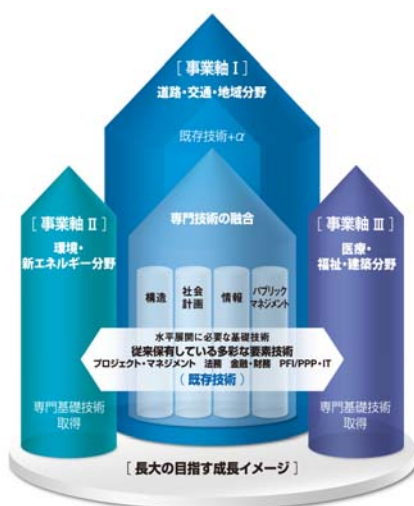


(%) 自己資本比率の推移



# 今後の経営計画

## ◆事業推進戦略に基づく事業展開



### 事業軸Ⅰ：道路・交通・地域

既存土木分野を軸とし、長大専門技術を融合させ、市場の変化に対応して成長を目指す。

### 事業軸Ⅱ：環境・新エネルギー

市場の今後の成長分野、環境・新エネルギー分野での市場の拡大を目指す。

### 事業軸Ⅲ：医療・福祉・建築

市場の今後の成長分野、医療・福祉・建築分野での市場の拡大を目指す。

## ◆中期経営計画

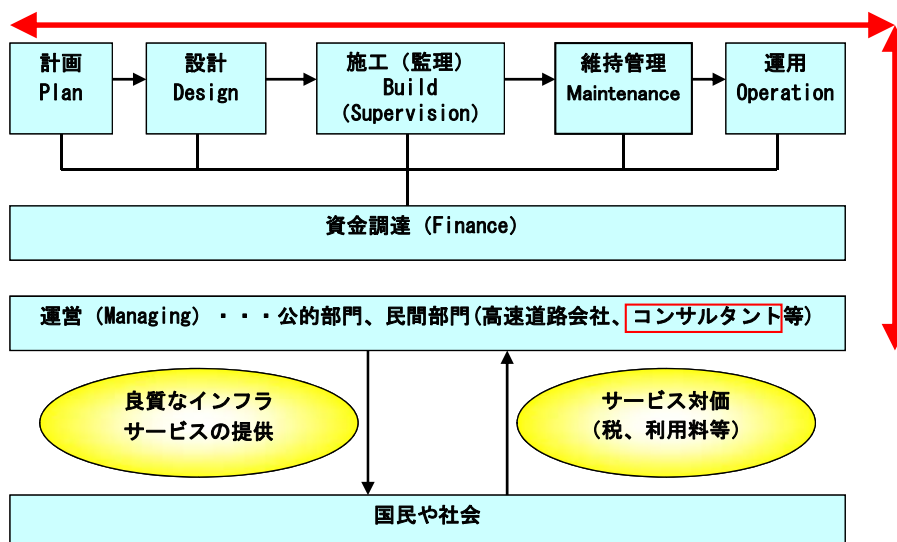
### 「長大持続成長プラン2010」

新長大への改革と持続的成長への挑戦

コンサルタントそしてサービスプロバイダへ

事業企画から運営までを担い、社会に良質なサービスを提供する技術者集団

## ◆長大が担う役割と領域



## ◆46期経営方針

### 「受注」「品質」「変化への挑戦」そして「利益」

—技術で社会に貢献し続ける強靱で魅力的な企業集団へ—

- 46期は中期経営計画の最終年  
～ コンサルタント そして サービスプロバイダへ ～
- 45期運営基本方針を継続し、さらに「利益」の確保を目指す
- 「目標利益」をクリアし社員、株主への利益還元の充実を！

事業推進戦略を強力に推進し  
安定した利益を確保できる体質に そして  
長大グループを強靱で魅力ある企業集団へ



11

## ◆グループの運営方針

### 1. 集約と専門化による事業遂行の効率化と高度化

→ 技術基盤をさらに強く、処理の速度をさらに早く

### 2. 各社の強みを活かした協働による事業遂行及び受注拡大

→ 地下から上物まで一体として受けられる社会資本整備に強い会社  
(防災、減災をキーワードとする新たな企画・提案、高度な事業遂行等)

### 3. 相互のネームバリューを活かした海外展開

→ 強い地域をさらに強く、グループとして総合コンサルタントの地位の確立

### 4. 相互の技術力、経験、顧客力を活かした新たな事業分野の展開

→ 新エネルギー分野での協働による新たな事業展開等(子会社設立も視野)

### 5. 経営効率の追求

→ ファイナンス、経営管理、調達管理等の高度化、効率化



12

## ◆グループ運営の取組み姿勢 (1/2)

### ■ 震災復興貢献と全国的防災・減災対応

- 経営資源を震災復興に優先的に充当
- 今後の東北地域の事業展開基盤の確立
- 全国の防災・減災ニーズにグループが連携して対応

### ■ 再生可能エネルギー事業の開拓

- 小水力発電
- 地熱発電
- バイオマス発電 等のグループ連携による事業展開

### ■ グリーンアース事業の推進

- エコプロダクツ事業の推進
- バイオトイレ事業の推進
- クリーン開発メカニズム(CDM)への取り組み強化

## ◆グループ運営の取組み姿勢 (2/2)

### ■ 海外営業戦略の構築

- 海外事業本部  
海外事業展開が多様化し海外の重要性が高まる  
→ 海外事業本部を新設  
例:基礎地盤Cとの海外事業連携、比国エネルギー事業、  
中国ITS関連事業、インフラックス参画等
- 海外営業戦略  
長大各本部、基礎地盤C、インフラックスを含めたグループ海外  
営業戦略の推進  
→ 東南アジアにおける活動拠点整備  
→ 活動拠点をベースとする情報収集能力の向上  
及び意思決定/対応の迅速化  
→ 海外人材の採用強化と外国企業連携による対応力強化

## ◆46期の経営課題 (1/3)

### ■ 受注の確保

- 変化する国内受注環境への対応
  - ➔ 競争方式の変化、CM等の**新たな契約方式**に対する取り組み
- プロダクツ事業における新たな営業手法の確立
  - ➔ フランチャイズ、代理店等の**仕組みの強化**
  - ➔ リース／販売の**リスクマネジメント**
- 海外受注の拡大
  - ➔ 海外拠点、M&A、現地法人化等の**重要拠点の整備**
  - ➔ **海外対応人材の採用／育成**  
及び外国人採用による**海外対応力の強化**

## ◆46期の経営課題 (2/3)

### ■ 品質確保

- 業務MSの適切な運用と改善
- 顧客と信頼関係を築く積極的な業務活動の実践  
**コミュニケーション力、企画力、提案力強化**
- 品質向上ガイドライン(建コン協)の確実な実施  
**建コン協制定のガイドラインを長大グループ向けに強化・運用**

### ■ 利益の確保

- 利益目標のクリアによって社員、株主還元の充実
- 利益体質への改革意識の徹底  
**業務プロセス、協力会社活用、コスト削減、グループ連携**



## ◆46期の経営課題 (3/3)

### ■リスク管理

- 長大の事業分野拡大に伴うリスクの増大に対応
  - ① 各自の**リスク認識**が基本、そして**リスク分析**
  - ② 予測可能リスクの**組織対応**(受容・回避・移転)
- 顕在化した予測不可リスクに対する**迅速な組織対応**
  - ① 販売部門(**営業活動、受注、契約**等に潜むリスク)
  - ② 技術部門(**顧客対応、瑕疵、外注**等に潜むリスク)
  - ③ 管理部門(**投資、人材、教育**等に潜むリスク)に対して重大化する前に対処できる体制／規程等の整備／運用

## ◆会社全体経営の部門の役割の認識

経営課題を適切かつ効果的／効率的に克服



分担と連携をあらゆる場面で適切に判断

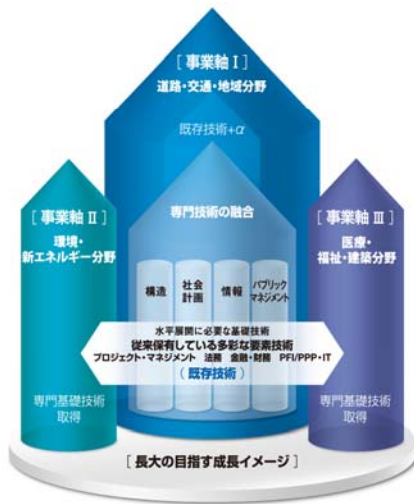
- 個人－部門－本部 各々の担うべきことの認識
- 各々の担うべきことの達成
  - ➔ 企業価値の向上、社員利益の向上
  - ➔ 株主利益の向上

## 第45期 決算報告

お手元の決算短信をご覧ください

## 事業トピックス

## ◆事業推進戦略に基づく事業展開



### 事業軸Ⅰ：道路・交通・地域

既存土木分野を軸とし、長大専門技術を融合させ、市場の変化に対応して成長を目指す。

### 事業軸Ⅱ：環境・新エネルギー

市場の今後の成長分野、環境・新エネルギー分野での市場の拡大を目指す。

### 事業軸Ⅲ：医療・福祉・建築

市場の今後の成長分野、医療・福祉・建築分野での市場の拡大を目指す。

## 事業軸Ⅰ：道路・交通・地域

### 国土交通省初の取り組み「事業促進PPP」 長大JV 第1位の技術評価点で特定



- 24者応募中、長大JVが最高の技術評価を受け、三陸沿岸道路(復興道路)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
- 当社から3名の技術者が、国土交通省国道事務所において事務所職員と協働で事業を推進

## 事業軸Ⅰ：道路・交通・地域

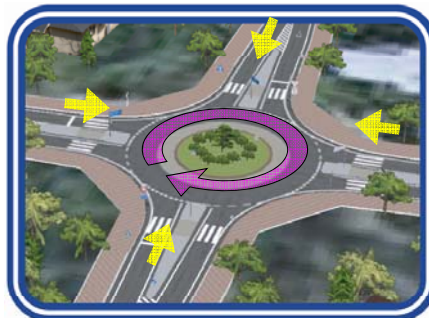
### 新たな市場・活躍の場の開拓を目指し 5社共同出資による「(株)インフラックス」設立



- 新たな海外事業の展開を図るため、同業4社と連携して「株式会社インフラックス」を設立、出資、参画
- 海外大型開発事業に参画し、コンサルタントとしての新たな市場・活躍の場を切り開くことを目指す

## 事業軸Ⅰ：道路・交通・地域

### 日本初の本格的円形交差点(ラウンドアバウト) 詳細設計業務を受注



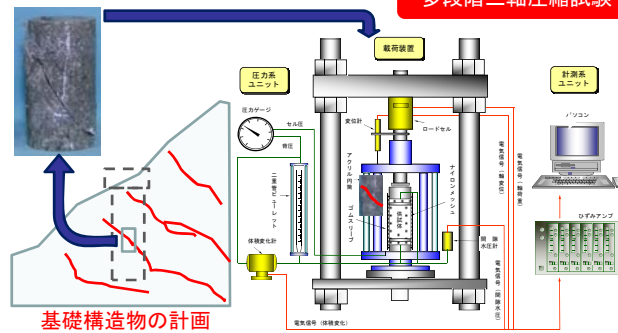
- 安全・環境負荷の小さい、信号のない円形の平面交差点
- 日本初となる信号機を撤去しラウンドアバウトを新設する詳細設計業務を飯田市より受注
- 被災地をはじめ日本各地でラウンドアバウト導入の機運が高まっている

## 事業軸 I : 道路・交通・地域

### 新たな地盤調査方法を開発 受注実績を伸ばす(基礎地盤C)

亀裂を有する岩のサンプリング

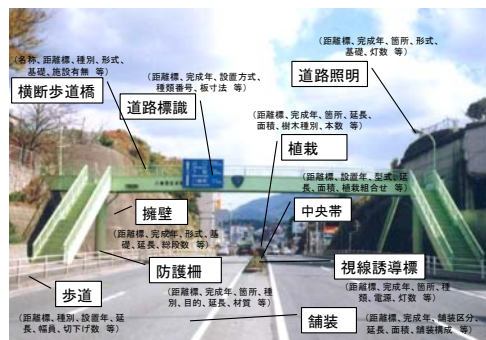
多段階三軸圧縮試験



- 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」
- 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」

## 事業軸 I : 道路・交通・地域

### 道路管理データベースシステム データ整備業務 長大テックと連携して受注拡大



- 国の道路管理データベースシステム「MACHI」のデータ整備が前期から再開
- 45期、当社グループでは26件、6億7千万円の受注を達成
- 長大テック単体でも3件を受注。長大テックの企業価値向上に寄与

## 事業軸Ⅱ：環境・新エネルギー

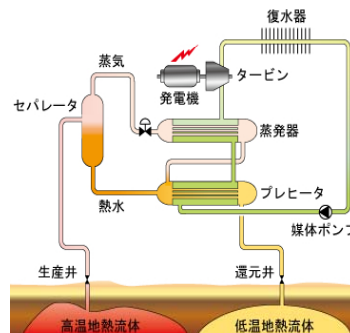
### フィリピン國小水力発電事業に出資・参画 他国での事業展開も目指す



- ミンダナオ島最大のゼネコンを含む同国企業3社と共同で小水力発電事業を運営するために設立した特別目的会社へ出資
- エンジニアリング・レビュー、施工監理、オペレーション、メンテナンス等に関する5つのコンサルティング業務を契約

## 事業軸Ⅱ：環境・新エネルギー

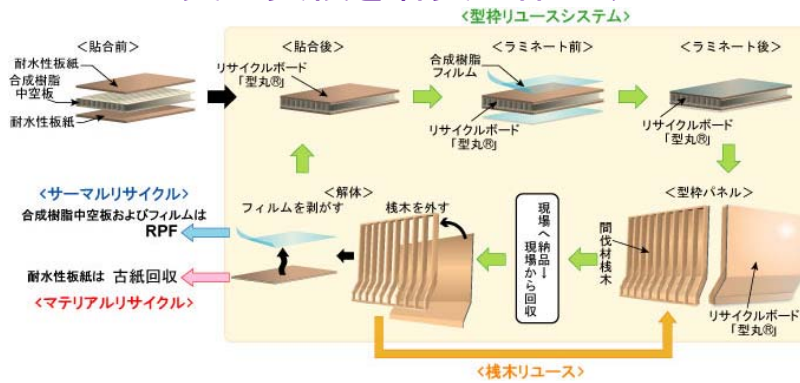
### 地熱発電事業に参画(基礎地盤C) 再生可能エネルギーの開発・事業化に前進



- 青森県の岩木山麓の地熱発電可能性調査として「平成24年度弘前市スマートシティ共同研究業務」を受注
- 長大グループとして再生可能エネルギーの開発・事業化に向けて着実に前進

## 事業軸Ⅱ：環境・新エネルギー

### 環境に配慮したコンクリート型枠『型丸』NETIS登録 受注実績を着実に伸ばす



人・夢・技術

29

## 事業軸Ⅲ：医療・福祉・建築

### オンデマンド型バス運行支援システムで高齢者移動を支援 導入自治体を着実に拡大



- 順風路が開発したオンデマンド型バス運行支援システムを活用して高齢者の移動を支援
- 9月末現在 17箇所の自治体に導入。年度内に27箇所導入予定
- 順風路を中心とした長大グループの事業軸Ⅲの中心事業の一つに



人・夢・技術

30

## 事業軸Ⅲ：医療・福祉・建築

### 医療・福祉分野の実績を着実に拡大



- 「東村山キャンパス」内にある東京都等の養護老人ホーム、特別養護老人ホーム及び老人保健施設、多摩北部医療センターの再編整備に向けた検討業務を受注
- 高齢者福祉等の将来構想に資するゾーニングや事業手法などを検討



CHODAI

人・夢・技術

31

## 事業軸Ⅲ：医療・福祉・建築

### 学校施設設計を中心に建築の実績を確実に拡大 アルコム合併の効果を発現



千葉大学総合学生支援センター改修設計

- 学校施設に関する各種設計業務を受注し、建築の実績を確実に拡大  
受注高 44期 1.3億円 ⇒ 45期 2.4億円



CHODAI

人・夢・技術

32



ご清聴ありがとうございました

