

9624 **長大**

永治 泰司 (ナガヤ ヤスジ)

株式会社長大社長

持続的成長に向け、国内外で新領域事業の拡大を目指す

◆公共事業落ち込みで新領域事業開拓に注力

最近の連結業績の推移(44~49期)をみると、受注高は46~48期にかけ減少傾向で、震災復興等が一段落し定常に戻りつつある。今期は海外事業分の積み増しが予想され増加の見通しである。利益は、当期は減少、今期も減少見通しである。日本交通技術(株)からの海外鉄道部門の譲受や人的投資が利益減少につながったが、次期以降その効果があらわれるとみている。

当期の業績(連結)は、受注高241億円(前期比93.6%)、売上高262億15百万円(同102.4%)となったが、営業利益は11億16百万円(同62.7%)となり、投資的費用の増加により4割近く減少した。

当期の事業概要は、国内は、引き続き喫緊の課題である防災・減災対策、インフラ老朽化関連事業が主体となり受注も伸びている。海外は、鉄道事業部門への事業領域を拡大するとともに、海外現地法人を活用した事業に取り組んでいる。鉄道事業部門は当社の強みの橋梁分野とのマッチングがしやすく今後の伸長が期待される。国内公共事業は先行きが横ばいか減少の見通しで、その減少を補うべく国内外で新事業領域の拡大に取り組んでいる。国内ではPFI民間事業に参入、海外ではベトナム国鉄へのバイオトイレ導入やバリ島観光情報提供等新事業領域に多様な挑戦を行っている。

中期経営計画の最終年度となる今期は、中計の運営キーワード、「受注・品質・利益・事業開拓・社員の活力向上」を踏襲し、防災・減災対応、震災復興対応、インフラ老朽化への対応、新領域の事業開拓、海外事業の拡大、労働環境の改善、グループシナジー追求を事業テーマに、改めて利益管理に重点を置き、新事業・海外展開を強化し受注拡大を目指していく。

その取り組みとして、国内基幹事業(構造事業、道路事業等)では、競争力ある事業分野(橋梁設計・点検・補修)で着実に受注を維持・拡大していく。競争力低下事業分野では、競争力回復と受注の底上げを行っていく。また将来の事業の先取りとして、自治体の遊休地・廃止施設等の活用、駅前再開発との連携等多様な分野で先端・先導的業務に取り組んでいく。販売活動では、地域の特徴を踏まえた活動や技術と一体となった活動を通して、さらなる顧客の信頼獲得をはかっていく。今後既存分野での受注が大きく見込めないことから、建築・まちづくり分野、港湾・河川の防災対応、ITS等で培った技術を活用した電気通信分野、海外中心に鉄道事業分野、新しい事業手法としてのPFI/PPP分野等新領域での受注拡大に注力していく。自治体では技術者不足と予算難でPFI/PPPの手法をとらざるを得ない状況にあることから、営業を強化していく。海外事業については、受注拡大に向けて鉄道事業の基幹事業化を確立し全社売上20%(現在10%)を目指していく。またわが国のODA予算の縮小リスクも視野に、世界銀行やアジア開発銀行の案件、民間との共同で行うBOT案件の受注を目指していく。新事業分野の拡大に向けては、フィリピンで始めた小水力発電のインドネシアへの展開やバイオトイレの導入等多様化するエコ・サニテーション事業分野を伸長していく。品質確保と向上については、ミス撲滅と意識改革は最重要課題であり一層徹底していく。利益管理の徹底については、当期は投資に注力し利益が減少した。今期は変動費低減施策の確実な実行、為替リスクの最小化、完了案件引渡の平準化、人件費の圧縮等利益管理を徹底していく。事業開

拓については、海外部門に加わった鉄道事業は将来基幹事業となり得る事業領域で、インド、東南アジアの鉄道事業を本格展開していく。また東南アジアでの小水力発電事業、エコ・サニテーション事業、河川・エネルギー分野の環境事業、観光情報提供事業等新領域事業を推進していく。国内では PFI 民間事業を拡大していく。社員の活力向上については、社員が夢を持って働ける環境を目指し労働環境の改善をはかっていく。具体的には、女性の活躍、長時間労働の解消、介護支援、高齢者雇用等に取り組んでいく。当期に立ち上げた「新たな人事施策を考える委員会」で出たアイデアは、社員のため、ひいては会社成長につながるものとして今期制度化・実現していく。

当社グループは、グループ各社が連携強化しグループシナジーを最大化するためにシンボル文字を設定しており今期は「響」とした。シンボル文字の変遷をみると、当初基礎地盤コンサルタンツ(株)をグループ化したときの「和」から始まり、「和」を保ちながら翌年はそれぞれの役割をきちんと「担」い、その翌年は新たな道を「開」き、さらにお互いがその力を「信」じ強固な連携を築いてきた。今年はその連携をもとにお互いがいい影響を与え合うことが大切ということで「響」とした。

◆人件費等販管費が増加し増収減益

管理本部長 藤田 清二

当期もわが国では、火山噴火、大雨による河川の決壊等大規模な災害が発生したが、政府はこの6月に「新国土強靱化行動計画」を決定し激甚化する土砂・火山災害対応を充実させてきた。その状況下、公共事業の発注はやや出おくれしているものの建設コンサルタント業界としては総じて前期並みの受注規模になっている。

当期の連結実績は、受注高 241 億円(前期比 6.4%減)となり、海外は共同プロジェクト中心に増加したが、国内は減少し全体では前期並みとなった。売上高は 262 億 15 百万円(同 2.4%増)となり、前期受注の稼働が進み増収となった。営業利益は 11 億 16 百万円(同 37.3%減)で、人員増に伴う人件費の増加、事業所リニューアル等関連費用の発生により販管費が増加した。経常利益は 11 億 54 百万円(同 37.0%減)となり、固定資産の減損処理等の結果、税引前当期純利益は 11 億 29 百万円、当期純利益は 5 億 38 百万円(同 45.3%減)となった。また利益面の大幅減益の結果 ROE、ROA 等すべての利益指標は悪化した。当期の実績は前期業績が好調だったため前期比を下回ったが、定常よりいい状況となっている。

連結財政は、総資産は 197 億 53 百万円(前会計年度末比 3 億 30 百万円減)となった。流動資産は 119 億 99 百万円(同 13 億 14 百万円減)となり、主に現金および預金が減少した。固定資産は 77 億 54 百万円(同 9 億 84 百万円増)となり、主に建物および構築物、のれんが増加した。純資産は、当期純利益の増加により 112 億 43 百万円(同 3 億 56 百万円増)となった。この結果、自己資本比率は 56.3%(前期 53.7%)となっている。

キャッシュフロー(CF)は、営業活動による CF は 4 億 63 百万円、投資活動による CF は 12 億 33 百万円、財務活動による CF は 4 億 38 百万円となり、現金および現金同等物の期末残高は 37 億 20 百万円(前期比 21 億 27 百万円減)となった。

今期の連結業績予想は、売上高 260 億円(前期比 0.8%減)、営業利益 8 億円(同 28.3%減)、経常利益 8 億 20 百万円(同 29.0%減)、当期純利益 4 億 20 百万円(同 22.0%)を想定している。一方、個別業績予想は、売上高 140 億円(前期比 4.2%増)、営業利益 4 億円(同 93.4%増)、経常利益 4 億 40 百万円(同 48.7%増)、当期純利益 2 億 40 百万円(同 281.2%増)の見通しである。

配当は 1 株当たり 10 円を予定している。

◆当期の事業トピックス

事業推進本部長 井戸 昭典

当期も引き続き中期経営計画推進のために事業推進戦略(事業軸Ⅰ～Ⅲ)に沿った事業展開を行った。事業軸別トピックスは、事業軸Ⅰの国土基盤整備分野では、海外については、海外における鉄道計画事業に初参入し

た。昨年末日本交通技術(株)より海外鉄道事業に係る事業譲渡を受け、既にバングラデシュで1件受注した。今後ベトナム、インドネシア等でも受注が予想され今期には売上高に貢献すると期待している。2つ目は、ベトナムのニャットン橋、カンボジアのつばさ橋の開通である。両橋が JICA 理事長賞を受賞するとともに、ニャットン橋は土木学会田中賞も受賞した。3つ目は、インドネシア・バリ州の観光情報提供事業を現地観光情報提供会社と提携し開始した。スマートフォンで各種観光情報、店舗クーポン等を提供するもので、アプリ利用により旅行者の動向等を収集・分析し、ビッグデータとしての事業展開を目指している。国内については、グループ会社・長大テックの新規事業「施工プロセス検査業務」の受注で、今後のインフラ老朽化対策関連の受注拡大を見込んでいる。品質検査員が工事実施状況、出来形および品質を現場で確認するもので、地方自治体の職員減少分を担うものとして増加が期待されている。

事業軸Ⅱの環境・新エネルギー分野では、エコ・サニテーション事業のベトナムでの展開で、今年6月、ベトナム国鉄車両へのバイオトイレの導入(127車両199台)が決定した。この導入実績を生かし、JICA 主導で世界自然遺産・ハロン湾での新しいサニテーションモデルの構築を目指している。もう一つは、グループ会社・基礎地盤コンサルタンツが新規に取り組む地熱発電開発事業の推進で、青森県弘前市岩木山麓で1,500メートルの大深度調査を開始した。将来的には発電に加え、地域の融雪、熱利用による新たな農業への活用を通じ地域振興を推進していく。

事業軸Ⅲの医療・福祉・建築分野では、建築関連で、宮崎大学、名古屋大学、東京農工大学等全国各地の大学で記念館等学内重要施設や施設間のコンバージョン改修等付加価値の高い空間設計を次々に提供している。福祉関係では、グループ会社・順風路が取り組むオンデマンド交通により高齢者の外出機会・動機を創出している。オンデマンド交通は全国37自治体で導入されており、乗車人数は5万人/月で有効な交通手段として機能している。

以上の事業軸の水平展開として、当社は PFI の行政アドバイザー業務を行っているが、一方では民間プレーヤーとして事業参画もしている。その1つとして北海道初の学校給食 PFI 事業「伊達市給食センター整備運営事業」に特別目的会社(SPC)の構成員として参画した。「地元でできることは地元で完結」をコンセプトに「食と運動プログラム」、オリジナル商品開発等を提案している。

2020年東京オリンピック関連では、1つは、首都高大規模更新事業への参画である。高速3号渋谷線と1号羽田線大師橋で構造更新検討業務を受注した。老朽化した首都高を再生し長期の耐久性確保と道路機能強化をはかる。2つ目は、都内に計画される各競技会場に顧客を円滑・安全に誘導するための通行ルートの検討・提案を行っている。3つ目は、事前キャンプ地整備として神奈川県体育センター等整備事業(PFI アドバイザー業務)を受注した。また、今後更に増加が見込まれる外国人向け観光施設整備の PFI コンサルタント業務として奈良県橿原市の市有地活用事業も受注している。地域のポテンシャルを高め多様な民間提案の創出をはかっている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

連結ベースの人件費の数字を教えてください。

手元に連結の数字がないので個別の数字になるが、当48期は57億円(前期53億円)で約4億円増は人件費となっている。

連結で売上高に占める人件費の割合はどれぐらいか。

30%強だと思う。

コストで人件費以外に大きいものは何か。

外注費である。

人件費より外注費のほうが大きいのか。また外注費の数字を伺いたい。

そうである。外注費は 40%を若干切っていると思う。連結では、現地決算は現地調査を持っており現場で使う人
たちを外注することが多いので、変動比率は上がってくる。売上高の 40 数%はいく。

業績推移を見ると 44~47 期にかけて増加しているがこの要因は何か。

基礎地盤コンサルタンツが当社グループ会社になったことによる。

業績は 45~47 期にかけても増加しているがこの要因は何か。

基本は震災復興絡みの仕事である。特に基礎地盤コンサルタンツで、緊急対応で利益の非常にいいものが多く、
それが 3 年続いたということである。

PFI の自治体向けアドバイザーと民間側での SPC への出資等があったが、どちらがより伸びるとみているの
か。

件数では、圧倒的に役所側のアドバイザー業務が多い。1 件の金額が平均数百万円の小さいオーダーで年
間 2~3 億円である。SPC は 1 件当たり十数億円であるが、15 年、20 年の長期オーダーでの話になる。現在、設
計段階、工事段階のものが 4 件で、うち 1 件は稼働している状況である。

SPC で 1 件十数億円で十何年というのは何の数字か。

当社が受ける分は 1 億円強で、全体事業費で十数億円が多いということである。当社出資分は 5~10%で、そ
の他運営マネジメントを当社が行っており、その収入を合算すると 1 億円強となる。

(平成 27 年 12 月 2 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

<http://www.chodai.co.jp/>