



信頼される自立したコンサルタントを目指す

◆40期（平成19年9月期）連結決算

ベトナムに建設中のカントー橋で9月26日午前（現地時間）に起きた事故は、仮設構造物の崩落により、本体構造物となるコンクリートの桁が落ちたものだった。当社はコンサルタントとして橋本体の設計と施工監理をしており、仮設構造物の設計は現場の施工会社が担当している。現在、State committee investigationという委員会で最終報告がまとまり次第、工事が再開される見通しである。

当期の連結業績は、売上高が131億25百万円（前期比1.2%減）、営業利益は子会社の設立による業務効率化・固定費縮減などにより原価率が大幅に改善されて3億87百万円（同79.2%増）、経常利益4億49百万円（同26.0%増）、当期純利益1億79百万円（同60.7%増）となった。過去5年の中で最もよい結果である。1株当たりの当期純利益は19.12円となり、自己資本当期純利益率、総資産経常利益率、売上高営業利益率もそれぞれ改善されている。

連結の財政状態を見ると、総資産は昨年度より5億31百万円増加して146億99百万円、純資産はほぼ前年並みの103億4百万円となったが、自己資本比率は総資産の増加に伴い70.1%となっている。1株当たりの純資産は1,095.65円である。

キャッシュフローでは、利益の増加や売上債権の減少等により、営業活動によるキャッシュフローがプラス8億66百万円となっている。投資活動によるキャッシュフローは、主に投資有価証券等の取得でマイナス2億31百万円、財務活動によるキャッシュフローは、主に配当金支払いでマイナス72百万円である。この結果、現金および現金同等物の40期末残高は43億89百万円（前年比5億62百万円増）となっている。

配当は特別配当として2円増配し、1株当たり10円を予定している。41期（平成20年9月）も同じく10円を予想している。

41期の連結業績予想は、中間期で売上高55億円、営業利益1億円、経常利益1億20百万円、中間純利益50百万円である。通期では売上高133億円、営業利益3億80百万円、経常利益4億20百万円、当期純利益2億円を想定している。

個別は、中間期で売上高52億円、営業利益80百万円、経常利益1億50百万円、中間純利益70百万円である。通期で売上高128億円、営業利益2億80百万円、経常利益4億円、当期純利益2億円を予想している。

◆受注状況

今期受注高が増えているのは、海外の受注である。同じく増えている38期も、大きな海外物件があったからである。受注高は36期に比べると約1割落ちたが、底をついた感じである。売上高の推移もほぼ同じような形で、来期の売上高予想は133億円程度とみている。営業利益と経常利益に分けた利益の推移を見ても、厳しい状況であるのが分かる。しかし経費節減、作業の効率化・内製化の努力が実り、受注が落ちてても利益を何とか一定維持できている。当期純利益についても、ようやく伸びる兆しがみえてきた。

受注の推移を分野別に見ると、計画分野は40期にかなり回復している。構造分野では、高速道路の建設を国土交通省が行う新直轄方式の受注が増えている。一方、情報サービス分野は落ちている。多くが財団法人からの受注における、随意契約問題の影響が大きい。

海外の受注は、第2仁川（韓国）、ニャットン橋（ベトナム）の設計などの大型案件があり増加している。国内受注は下降気味だったが、ようやく安定してきた状態である。顧客別に見ると、地方自治体がやや落ちており、第3セクター（財団法人が中心）も急に落ちてきた。民間と旧公団はほぼ変わらずである。国土交通省は大幅増加で、36期に比べ14%程度増えている。背景には、国土交通省がコンプライアンス確保の面からプロポーザルを多く採用していることがある。自治体は今も競争入札が主流で、安値を提示しないと受注できない状況である。ただし、自治体でも特殊な業務はプロポーザル発注となるので、その場合は対応するようにしている。

プロポーザルの応募に対する特定率は、40期で24.1%だった。目標は30%程度である。全受注に対するプロポーザルによる受注率は、60%が目標である。国土交通省のプロポーザル発注案件は、全国の各地方整備局で7割程度を占めている。一方、地方自治体はほとんどが競争入札である。これらが少しでもプロポーザルやそれに似た発注になれば、プロポーザル受注率の目標60%は決して難しい数字だと考えていない。契約形態を競争入札、随意契約、プロポーザルの三つに分けた受注率を見ると、随意契約とプロポーザルを合わせた受注率は40期で72%である。当社は7割超で価格競争とは無縁である。

◆長期経営ビジョン

3年を想定した中期経営計画を41期からスタートさせた。中期計画を立てる根拠となるのは長期経営ビジョンである。

長期経営ビジョンにおけるスローガンは「人・夢・技術」である。「人」とは、社員・顧客・株主・国民（社会）を指し、「夢」とは、その人たちの幸福・満足・信頼である。「技術」とは夢をかなえる専門技術・マネジメント技術・コミュニケーション技術を指す。顧客である官・公の方々のその先には国民がいる。直接、国民にサービスしていく心で技術を全うしていきたい。

長期経営方針は持続成長のスパイラルをイメージしている。高品質のサービスを提供し、顧客（国民）の信頼を得て、そこから受注・売上・利益を実現し、社員が誇りを持ち、またよいサービスを提供するというイメージである。これをシステムや社風に根付かせたい。

達成手段として、品質による事業拡大とコンサルティング営業の確立を目指す。これまでバラバラだった営業と技術を足して「品質」とし、新しいスタイルのコンサルティング営業を確立していきたい。自立したコンサルタント技術者の育成にも力を注ぐ。

当社は業界でも早くからISO9001を認証取得し10年以上維持更新を続けている。ここ4年間では、図面上の計算ミスや瑕疵責任を問われるような事態が一切ない。このことは誇りに思っている。

長期の事業戦略として、まず国内事業の強化が挙げられる。国内事業は、専門化・多様化と同時に「総合化」が重要な問題になってきた。道路建設においても、社会工学から土木工学、さらに金融もすべての知識が必要な時代ということである。海外事業ではグローバル化対応と技術の継承がカギであり、技術をどう伝承していくかが大きな課題である。またリスク分散の観点から、民間へも事業を展開していく。新たに情報サービス事業を行う順風路^株と、事業の効率化を図るための^株長大構造技術センターの2社を設立した。さらに土木以外の社会資本分野の市場を開拓する戦略もとっていく。

◆41期からの中期経営方針

「自立と信頼」を合言葉にした「持続成長プラン2007」を掲げ、信頼される自立したコンサルタント、足腰の強い持続成長、選ばれるコンサルタントになることを目指す。具体的には「3プロイノベーション」を実行していく。三本柱（プロフィット、プロセス、プロフェッショナル）は前期と同じだが、中身を変更した。プロフィットは、国内事業の新展開、海外・民間の強化、関係会社の成長である。プロセスは、高品質低コストの実現、営業の意識改革、リスク管理の質的向上である。プロフェッショナルは、社員の充実・人材育成、多様な将来像が描ける人事評価制度である。数値目標として、売上高が単独で140億円、連結で150億円、営業利益率は5%である。プロポーザルの受注率は受注金額の60%を目指す。

◆トピックス紹介

40期のトピックスは以下の5点である。

①韓国建設交通技術評価院と技術や情報等の相互協力についてMOU（覚書）を締結

韓国の仁川空港へ向かう永宗大橋と第2仁川連絡橋の設計実績が買われ、韓国におけるThe Value Creatorプロジェクトの長大橋梁技術部門で覚書を結んだ。今後いろいろなプロジェクトに協力・参加していく。

②海外大型プロジェクトの受注

ハノイ遷都千年記念として、ベトナムの首都ハノイの紅河に架けるニャットン橋を受注した。調査・設計・入札支援・施工監理の各業務を担当する。現在はほぼ設計が終わり工事入札の準備段階である。

③産業研究成果の新世代オンデマンドバスシステム

東京大学が開発したシステムに、当社の持つ交通管制技術、路線決定、地図情報、交通解析などの技術を合

わせて市場に出す。当社はフィージビリティ（feasibility）調査やシミュレーションを行い、実現性を徹底的に分析する技術を持っている。現在、全国の数カ所で検証し、商談を進めている。

④GISの最先端業務を受注

国交省の研究所である国土総合研究所から「4次元GIS」に関する業務を受注した。従来のGISに、時間や高さの分析を加えた4次元のものである。このシステムのプラットフォーム開発を進めている。交通渋滞の緩和策や自然災害時の被災者救済（避難経路指示）、自然環境保護対策、出店計画時のマーケティングなどに利用できる。

⑤国土交通省関東地方整備局の発注業務で受注額トップ

プロポーザルによるコンサルタント業務で、受注額1位を獲得した。

（平成19年12月3日・東京）