

9768 **いであ**

田畑日出男（タバタ ヒデオ）

いであ株式会社 会長

除染事業支援など、強みを生かせる分野に経営資源を集約

◆技術革新とムダ取りを強力に推進

2010年度～2012年度の中期経営計画では、イノベーションによる技術革新とムダ取りを強力に推進した。重点課題として組織の一体化とシナジーの増進、イノベーションを担える人材の育成、市場創生と新規事業展開、技術開発の推進などに取り組み、経営基盤の強化・拡充を図ってきた。2012年12月期は、復旧・復興関連事業に政府の大規模な予算が重点配分されたことから、インフラ復旧のための計画・設計、放射能物質を含む有害化学物質のモニタリング、除染事業に関する計画・調査・管理、沿岸環境の改善をはじめ、気候変動に伴う災害リスクへの防災・減災対策、再生可能エネルギーの利活用の検討、生物多様性の確保対策の検討、自然再生など、当社の強みを生かせる業務に優れた人材と技術を活用することができ、受注・売上ともに順調に推移した。また、経営全般にわたる徹底的な効率化と業務の内製化などを推進し、原価の圧縮を図った結果、計画を大きく上回る業績を確保できた。

今後も、当社の強みが生かせる復旧・復興、防災・減災、社会基盤の老朽化対策などに大規模な政府の予算が配分されていることから、グループの技術力、人材、施設・設備、情報などの経営資源を最大限に集約・活用し、これらの業務を確実に受注していく。また、一步先を見据えた新たな事業展開に取り組み、積極的な技術開発と営業展開を図りながら社業を発展させ、安全・安心で快適な社会の持続的発展と健全で恵み豊かな環境の保全・継承を支える総合コンサルタントとしての社会的な使命を果たしていきたい。

◆プロポーザルによる受注額が増加

社長 小島伸一

2012年12月期は、期首の繰越受注残高が増加していたことから、計画値を連結売上高150億円、営業利益4億50百万円、経常利益4億50百万円、当期純利益3億50百万円としていた。結果として、受注については、計画を上回る151億円を達成したが、翌期への繰越業務が多かったため、売上高は144億64百万円（計画比96.4%）となっている。一方、利益については、業務の内製化による売上原価の圧縮、ムダ取りの徹底による固定費の削減により、営業利益が7億97百万円、経常利益が8億23百万円、当期純利益が7億59百万円となり、計画値を大きく上回ることができた。

販管費は前期の34億26百万円から34億2百万円に減少した。内訳を見ると、人件費については、受注業務の内製化、基幹系システム導入による効率化などにより、前期比で62百万円減少している。その他販管費は38百万円増加しており、本社、環境創造研究所、東北支店の社屋修繕費の発生、開発費の増加による。売上高販管費率は3.1ポイント減少し、23.5%となった。

連結貸借対照表については、総資産が207億72百万円（前期比8億76百万円増）となっており、受注残高の増加に伴って仕掛品が6億69百万円増加している。純資産は103億93百万円（同7億77百万円増）となり、自己資本比率は50%（同1.7ポイント上昇）となった。

当社は、国と地方自治体を主な顧客としている。双方を合わせると売上高の 86%を占めており、公共事業への依存を事業上のリスクのひとつとして捉え、民間からの売上増加に向けて努力している。当期の電力を含む民間からの売上比率は前期とほぼ同水準となっているが、ここ 3 年、売上高は毎年約 1 億円増加している。

国および地方自治体の発注形態は、プロポーザル方式、総合評価落札方式、競争入札、随意契約に大別されるが、プロポーザルで発注される業務は価格の競争性が比較的低いため、一定の利益を確保することができる。当社では、プロポーザル方式による業務受注を重視し、技術力・提案力の向上、技術開発による高付加価値化、強みを生かせる業務の選択と集中を推進してきた。単体の受注形態別受注高を見ても、プロポーザルによる受注額が着実に増加していることがわかる。また、当期は技術と価格の双方で評価する総合評価落札方式による受注が大幅に増加しており、特に技術点の評価を重視する業務を獲得することができた。今後もプロポーザル方式と総合評価落札方式による受注を増加させ、利益率の向上を図っていきたい。

プロポーザル方式と総合評価落札方式による業務の受注を獲得するためには、イノベーションを担える人材づくりが重要であり、2012 年 12 月期までの中期経営計画では、技術力の向上などに重点的に取り組んだ。分野別の技術研修、資格取得支援のための研修、資格取得者の提案力を向上させる研修を実施してきた結果、業務評定点が 3 年間で 75 点から 76.4 点に向上している。また、表彰の獲得件数も 40 件まで伸びており、これらは次の業務の獲得に有利となる。技術士の新規合格者数は、毎年 20 名程度となっている。以上の結果、プロポーザルの特定率は、3 年間で 18%から 28%に向上した。特定された業務の管理技術者の平均年齢は 48.6 歳から 45.2 歳に若返っており、人材づくりの成果が表れている。

◆公共事業関係費が 10 兆円規模に拡大

公共事業関係費は、平成 24 年度の補正予算案、平成 25 年度の予算案を合わせて 10 兆円規模となっている。平成 24 年度の補正予算案では、復興・防災対策に 3.8 兆円が確保された。平成 25 年度の予算案でも、震災復興に 4.4 兆円(前年比 16%増)が確保されており、中でも堤防などの災害復旧、道路整備、除染関連など、当社の強みを生かせる分野で予算の伸びが見られる。また、防災・減災については、自治体が管理するインフラの点検や改修、耐震化などに限定した 1.5 兆円の「防災・安全交付金」が創設された。さらに、国の直轄インフラの老朽化対策には前年比 12%増の予算が確保され、再生可能エネルギーや省エネルギー関連予算も前年比 30%増となっている。

当社では、東日本大震災以降、原発事故で放射能汚染された地域の除染事業を支援しており、国直轄除染対象となる 12 市町村のうち、川内村および川俣町の事前調査を受注・実施した。対象物(土地・建物)の事前調査を行った後、除染計画の策定、住民説明会、除染の同意取得、除染事業の施工監理マネジメント、除染効果の検証、汚染土壌仮置場などの環境管理を進めていく。次の段階としては、中間貯蔵施設や最終処分場の建設に向けての環境影響評価、放射性物質の環境中での移動・拡散の解明及び生物や生態系への影響調査に取り組んでいく。一方では、除染土壌等の減容化・処理技術の開発・実用化や環境放射能の測定技術の開発も行っている。

海底・湖底の放射線量を測定する技術としては、「曳航式水中放射能測定システム」を開発した。短時間で広範囲な調査ができ、局所的なホットスポットを見つけ出し、その場所の状況を水中ビデオや水質センサーで確認できることが特徴である。今後本格化する水域環境での放射線量調査、特に港湾、湖沼、漁場などの調査への活用を提案していく。また、硬質ゴム製の放射線遮蔽ポットを共同開発した。重量は鉛製のものの 3 分の 1 程度、価格は 2 分の 1 程度となっており、除染の効果を判定する場所での活用を期待している。

防災・減災分野では、豪雨や洪水への対策、高潮や津波への対策、これらの対策のための観測・調査・検討に関する業務を実施している。2012 年 9 月に政府の防災基本計画が見直されたが、これに伴い、特に太平洋沿岸各地で津波被害対策や遡上解析の業務発注が増加し、当社も好調に受注している。このほか、浸水対策、治水事業計画、避難計画、高潮氾濫時の浸水予測などの業務にも取り組んでおり、今後も国民生活の安全・安心の確

保に向けて、これらの業務の受注に積極的に取り組んでいきたい。

インフラの老朽化対策で重点項目となっているアセットマネジメントについては、2007年から取り組んでおり、港湾・海岸・漁港施設の老朽化の調査、長寿命化や耐震性を考慮した維持管理計画の策定、橋の点検、修繕計画の策定と修繕設計などに関する業務を実施している。橋梁部門では、修繕の優先順位、時期、概算費用を算出できる橋梁マネジメントシステムを開発しており、これを強みとして、多くの市町村から橋梁の長寿命化修繕計画策定業務を受注した。今後も豊富な知見と技術を活用し、これらの業務の受注拡大を図っていく。

再生可能エネルギー分野については、原発事故以来、風力発電や太陽光発電の利用が促進されており、波力や潮流など海洋エネルギーの活用も進むと見られている。当社は、環境省が青森県で実施している環境アセスメント基礎情報整備モデル事業を受注し、風力発電の環境アセスメントに係っている。また、NEDOの波力発電実証試験にも東海大学とともに参画している。さらに、国土交通省では、再生可能エネルギーを利用した低炭素港湾施設を検討しており、この検討業務にも参画している。

◆新中期経営計画を策定

当社では、各分野で着実に業績を向上させるため、2013年12月期から3年間の新中期経営計画を策定した。イノベーションによる技術革新・市場創生と経営の効率化をスローガンに掲げており、当社を取り巻く環境を考慮し、大きく成長するよりも、着実に技術開発や効率化を推進しつつ、中長期的に連結売上高200億円、営業利益率10%を達成するための成長軌道への移行期間と位置付けている。これまでの技術開発の成果を基にした市場創生・新規事業の展開、グローバル人材の育成、コーポレートガバナンスの強化を3つの柱とし、2015年12月期の連結売上高160億円、営業利益率6%、当期純利益率3%を目指す。

2013年12月期は、繰越受注残高が121億91百万円(前期比約11億円増)となっていることから、連結売上高153億円を見込んでいる。例年、受注残と売上高の差は35億円程度となっており、計画達成の可能性は高い。また、経営の効率化と組織の一体化・効率化、業務の内製化などを推進し、原価・経費の圧縮を図ることにより、営業利益および経常利益はともに9億円を見込む。当期純利益については、税負担が発生するため、5億円に減少する見込みである。

(平成25年2月22日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

http://ideacon.jp/contents/ir/ir_announce.htm