

9768 **いであ**

田畑 日出男 (タバタ ヒデオ)

いであ株式会社社長

中期経営ビジョンの数値目標を1年前倒しで達成

◆より強い経営基盤を構築

当社は、創業から60年、設立から45年が経過した。また、旧日本建設コンサルタントと合併して8年目を迎えている。合併に際しては、経営資源の一体的な活用により、収益構造の改善、研究開発の推進、新たな事業展開など、合併のシナジー効果を高めるとともに、コーポレートガバナンス体制を強化し、企業価値の向上を図ることを理念に掲げた。現在、7年半を経過してその成果が表れ、中長期的な目標の営業利益率10%、当期純利益率5%をほぼ達成し、低迷していた株価も1,000円を超えるまでに回復してきた。

現在、復旧・復興関連事業をはじめ、当社の業務と関連のある防災・減災対策、社会基盤の老朽化対策、地球温暖化対策、化学物質対策、自然再生・生物多様性の保全などに政府の予算が重点的に配分されている。このような状況の中、当社グループは、2013年から2015年までの中期経営ビジョンにおいて、「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た。特に重要な経営課題として、「これまでの技術開発の成果をもとにした市場創生・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」に取り組むことで、より強い経営基盤の構築と安定的な成長を実現したいと考えている。

社会の価値が急速に多様化・高度化する中、今後も技術力、人材、施設・設備、情報等の経営資源を最大限に集約・活用し、一歩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ることで社業を発展させ、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と継承を支える総合コンサルタントとして、社会的な使命を果たしていきたい。

◆環境分野のリーディングカンパニー

社長 細田昌広

当社は、社会基盤の形成と環境保全の総合コンサルタントであり、当社と連結子会社3社、非連結子会社4社、関連会社3社でグループが構成されている。連結子会社の新日本環境調査および沖縄環境調査では、主に環境調査・分析業務を行っており、東和環境科学では、これに加えて廃棄物・土壌汚染対策、バイオ技術の開発を行っている。非連結子会社のイーアイエス・ジャパンでは、環境計測機器の製造・販売・保守を行っており、ジーフォームでは、土壌浄化装置、放射性物質除染装置の開発・製造を行っている。以天安(北京)科技有限公司は、海外事業における中国での窓口業務を行っており、関連会社の中持依迪亜(北京)環境研究所有限公司および寧波国科監測技術有限公司では、中国での環境分析業務を行っている。

当社は、建設コンサルタント会社の中で、売上高順位が7位となっている。特に建設環境分野では1位を維持しており、環境分野のリーディングカンパニーとして顧客から高い評価を受けている。主要顧客は国の機関とその外郭団体、都道府県や市町村となっており、これらが売上高全体の89%を占める。公共事業への高い依存を事業上のリスクのひとつと捉えているため、民間からの売上増加に努めており、2013年12月期は電力を除く民間からの売上高が前期に比べて増加した。また、国関係では、公団・事業団と地方自治体からの売上高が増加してい

る。

2013年12月期の連結売上高は157億3百万円(前期比8.6%増)となった。また、業務管理の徹底、作業効率の向上などによる売上原価率の圧縮により、営業利益が13億96百万円(同75%増)、経常利益が13億16百万円(同59.9%増)、当期純利益が9億64百万円(同27.1%増)となっている。販管費については、前期比ほぼ横ばいの34億29百万円となったが、対売上比は前期比1.7ポイント減少の21.8%となった。

連結貸借対照表では、総資産が209億55百万円(前期比1億83百万円増)、負債が94億95百万円(同8億83百万円減)となった。純資産は114億60百万円(同10億66百万円増)となり、自己資本比率は54.7%(同4.7ポイント上昇)となった。

◆受注確保への取り組み

中期経営ビジョン(2013~2015年)は、中長期的な目標である連結売上高200億円、営業利益率10%の達成に向けて、成長軌道への移行を目指す期間と位置付けている。2013~2015年の数値目標は、連結売上高160億円、営業利益率6%、当期純利益率3%であったが、2013年12月期に1年前倒しで目標を達成したため、連結売上高については、2014年12月期の160億円、2015年12月期の163億円、2016年12月期の167億円を新たな目標数値とし、営業利益率10%、当期純利益率5%を安定的に達成していきたいと考えている。

受注確保への取り組みとして、人材育成については、平成22年より分野別の専門技術研修などを実施し、技術力の向上等に取り組んできた。成果としては、国土交通省発注業務の業務評定点が3年間で75.5点から76.4点にアップしている。平成24年度業務の表彰については、前年度比で獲得件数が減少したものの、引き続き高水準を維持しており、すべての地方整備局から表彰を獲得することができた。重要な資格のひとつである技術士についても、年々、合格者数が増加しており、当期は30名が新規に取得した。以上の結果、プロポーザルの特定率は37%に向上している。特定された業務の管理技術者の平均年齢は2歳ほど若返っており、若手技術者の成長という点でも、研修の成果が表れている。

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。中でもプロポーザル方式、総合評価落札方式、随意契約では技術力や提案力が評価され、価格における競争性が少ないため、一定の利益を確保することができる。単体の受注形態別受注高を見ると、プロポーザル方式、総合評価落札方式、随意契約で全体の約75%を占めており、技術力・提案力の強みを生かした付加価値の高い業務の受注に注力していることがわかる。

◆可搬型除染装置を開発

重点事業分野等に関する取り組み事例としては、東日本大震災からの復旧・復興関連業務のひとつとして、除染を適切に実施するための事前調査などに取り組んでおり、当期は除染関連の売上高が10億円を超えた。除染事業は、除染現場での処理・減容化を適切に実施することで作業効率が向上するが、当社では、薬品処理技術を持つ会社および大田区のものづくり集団と共同で、2トントラックに搭載できる「可搬型除染装置」を開発した。改良を重ねた上で、今年の前半に本格デビューさせる予定である。

防災・減災分野では、洪水ハザードマップの高度化に寄与する「非構造格子を用いたはん濫解析モデル」を開発した。現在、国土交通省が管理している一級水系について、洪水ハザードマップの高度化に関する業務が一斉に発注されているが、当社は、この解析モデルをアドバンテージとして、10河川の関連業務を受注することができた。今後もこの業務の継続案件が発注される予定となっているため、積極的に受注していきたい。

アセットマネジメント分野では、道路や橋梁などインフラ施設の点検調査、補修補強設計とともに、老朽化対策として、長寿命化を目的とした「維持管理計画の策定」、橋梁の異常を早期に察知する「橋梁モニタリングシステム」の設置提案を行い、受注拡大に努めている。当期は東京都から受注した将来的な橋梁の維持管理計画を策定す

る業務において、東京都建設局の優良表彰を受けた。

道路分野では、「モバイルマッピングシステム(MMS)調査技術」を活用した道路施設の維持管理手法の開発に取り組んでいる。従来の人力での点検よりも少ない労力と時間で必要十分な精度を確保することができるため、河川構造物など、その他の分野への応用についても開発・検討を進め、受注拡大を図っていききたい。

◆**土壌汚染対策とアスベスト対策に注力**

再生可能エネルギー分野では、風力発電に係わる環境影響評価について、法制度の検討段階から係わっており、環境省や民間企業などから関連する各種業務を受注している。また、海洋エネルギー分野でも、導入のための実証海域選定調査や NEDO の波力発電実証試験に東海大学と共同で参画するなど、さまざまな取り組みを行っている。さらに、両面受光型太陽電池パネルの普及にも取り組んでおり、環境創造研究所に設置して売電しているほか、自立型ソーラー街路灯の販売を行っている。

海洋生態系・海洋環境分野については、沖縄県名護市の亜熱帯環境研究所において、海洋生態系の保全などを目的としたサンゴの育成、海藻草類の培養・増殖、希少魚類の育成・繁殖などの実験研究に取り組んでいる。また、外洋域での底生生態系に関する研究も行っている。さらに、海域環境の把握・調査を目的として、最新鋭の水中音響測深機器、水中カメラロボットを利用した沿岸域から沖合、外洋での調査・研究を行っている。

民間事業では、土壌汚染対策とアスベスト対策に力を入れている。2012 年末に建設業法による特定建設業に登録したことにより、土壌汚染に関しては、調査・分析から対策立案、工事の実施まで、一貫した受注が可能となった。また、アスベスト対策についても、撤去工事まで遅滞なく対応できる体制を整えており、当期は土壌汚染・アスベスト対策で 3 億円超を受注している。

2014 年 12 月期の連結売上高は 160 億円(前期比 3 億円増)を見込んでいる。期首繰越受注残高は 132 億 10 百万円(同 8.4%増)となっているが、今期は中長期を見据えた市場創生・新規事業の推進、48 期以降に展開が期待できる業務、継続的な業務の受注に注力するため、売上高は前期比 1.9%増にとどまる見込みである。利益面では、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・経費の縮減を図ることにより、営業利益および経常利益で 14 億 30 百万円、当期純利益で 8 億 70 百万円を目指す。

(平成 26 年 2 月 20 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://ideacon.jp/contents/ir/ir_announce.htm