

9768 **いであ**

細田 昌広 (ホソダ マサヒロ)

いであ株式会社 代表取締役社長

安全・安心で持続可能な社会の実現を目指して

◆はじめに

会長 田畑 日出男

政府の予算が、東日本大震災からの復旧・復興、社会資本の強じん化・老朽化対策、防災・減災対策など、当社の強みを活かせる分野に重点的に配分され、当社グループを取り巻く市場環境は堅調に推移している。このような状況のなか、2013～2015 年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、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の3つの柱に取り組むことで、より強い経営基盤の構築と安定的な成長を目指してきた。海外事業では、中国の北京および寧波における現地企業との合併会社を成長させている。昨年 10 月には、タイのバンコクに現地企業との合併会社を設立した。また、昨年 12 月に、株式市場を東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード)から本則市場第二部へ市場変更した。これに伴い、2014 年 12 期の期末配当では、1 株当たり 15 円の普通配当に加え、上場市場変更記念配当 2.50 円の実施を決定した。今後も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・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く。

◆利益率が向上し大幅な増益を達成

社長 細田 昌広

当社は 1953 年 5 月に創業し、1968 年 9 月に設立された。事業内容は、社会基盤の形成と環境保全の総合コンサルタントである。日経コンストラクションの「建設コンサルタント決算ランキング 2014」によれば、当社は建設コンサルタント部門全体で第 6 位に位置する。なかでも建設環境分野では例年第 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高い評価を受けている。主要顧客は、国土交通省や環境省をはじめとする国の機関およびその外郭団体、都道府県や市町村であり、その売上高の構成比は約 88%を占める。公共事業への高い依存率が事業上のリスクの一つであり、民間からの売上増加に向け努力している。

2014 年 12 月期連結決算は、売上高が 165 億 71 百万円(前期比 5.5%増)であった。売上高の増加及び徹底した工程管理による原価率の低減により、営業利益は 18 億 25 百万円(同 30.7%増)、経常利益は 18 億 50 百万円(同 40.5%増)となっている。特別利益として固定資産売却益を計上したため、当期純利益は 15 億 88 百万円(同 64.6%増)となった。

貸借対照表では、総資産が 226 億 39 百万円(前期末比 16 億 84 百万円増)となった。流動資産は 77 億 6 百万円(同 5 億 87 百万円増)、固定資産は 149 億 32 百万円(同 10 億 97 百万円増)である。負債合計は 96 億 50 百万円(同 1 億 55 百万円増)、純資産は 129 億 88 百万円(同 15 億 28 百万円増)となり、自己資本比率は 57.4%で前期に比べ 2.7 ポイント上昇した。

2013～2015 年の中期経営ビジョンにおいて、当該 3 年間は、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を目指す期間と位置づけた。当初の計画として、売上高は当期に 156 億円、2015 年 12 月期に 160 億円とし、営業利益率 6%、当期純利益率 3%を目標としていた。しかし、当期に最終年度の目標を前倒して達成したため、2015～2017 年の数値目標を新たに策定した。売上高は、2015 年 12 月期に 170 億円、2016 年 12 月期に 171 億円、2017 年 12 月期に 173 億円とする。営業利益率は 10%、当期純利益率は 5%を安定的に達成することを目標とする。

◆最先端の技術で多様な業務を展開

受注確保には人材育成が重要である。従来の階層別研修に加え、2010 年より分野別の専門技術の研修を導入し、技術力の向上に重点的に取り組んできた。このほか、資格取得を支援する研修、資格取得者を対象とする業務受注に向けた提案力向上の研修などを行っている。その結果、国土交通省発注業務の業務評定点の平均は、この 4 年間に 75.5 点から 77.0 点に上昇した。表彰獲得業務数や技術士の合格者数も高い水準で推移している。これらが受注確保に成果をもたらしていることから、研修をさらに拡充するため、新研修所を現研修所の近隣に今年新設する予定である。

官公庁の発注形態において、随意契約・プロポーザル方式・総合評価落札方式では、応募側の技術力・提案力が評価され、価格による競争が競争入札よりも少ない。技術力・提案力を強みに低価格競争を避け、付加価値の高い業務の受注に注力している。

重点事業分野における取り組み事例を紹介する。防災・減災対策の分野では、激化する集中豪雨による水害への対策が求められている。当社では、カメラ画像を活用し、非接触でリアルタイムに河川水位の計測が可能なシステム「Dri-sensor」を開発した。国土交通省では、河川の空間監視用に CCTV カメラを多数設置しているが、このシステムを活用することで河川水位の計測も可能となるため、同省河川事務所に対する営業を進めている。

アセットマネジメントの分野では、道路や橋などのインフラ施設の点検調査・モニタリングから維持管理計画の策定、補修・補強設計まで、一連の老朽化対策に注力している。道路部門では、道路施設の維持管理手法の開発に取り組み、レーザースキャナーや GPS を車両に搭載したモバイルマッピングシステムを昨年 10 月に導入した。従来はガードレール・舗装などの道路施設は交通規制を行い人間が目視で点検していたが、このシステムにより点検から劣化状況の評価まで、維持管理のプロセス全体にわたる効率化が可能である。また、3 次元レーザー点群データや全周囲画像が撮れるため、交通事故対策やイベント交通ルートの検討などにも活用している。

再生可能エネルギーの分野では、太陽光発電を中心とした再生可能エネルギー事業が盛んであるが、今後は陸上や洋上の風力発電事業、さらには波力や潮流など海洋エネルギーの活用が促進されると見ている。当社では、風力発電に係る環境影響評価などについて、国や民間企業などから各種業務を受注している。海洋エネルギー導入のための実証海域選定に係る業務、潮流発電のためのポテンシャル調査などの取り組みにも対応している。

海洋生態系・海洋環境に関し、気候変動により海水温が上昇していることはほぼ明らかである。海洋環境の変化を把握し、そこに生息する生態系を保全することが喫緊の課題となっている。当社では、沖縄県名護市に設置した亜熱帯環境研究所において、サンゴ種苗の育成、海藻草類の培養・増殖、希少魚類の飼育・繁殖などの実験研究に取り組んでいる。また、外洋域の海底における生態系に関する研究も行っている。さらに、最新で高精度の ROV(水中ロボット)や水中音響測探器などを用いて、海中における魚礁の形状の把握や魚群の探知、海底の地形を把握するなど水中を可視化する技術の開発を促進している。

生物多様性・自然再生の分野では、地球温暖化による生態系・生物多様性への影響が懸念されるなか、害虫や害獣の個体数管理など、さまざまな問題への対応を行っている。確認が非常に難しい希少生物の保全については、遺伝子解析技術を用いた効率的な調査を実施している。また、人の生活や企業活動は、自然がもたらすさまざまな恵みである生態系サービスに依存している。一方で、人間活動が環境汚染や温暖化等を通じ、生態系に影

響を与え続けている。そこで、生態系サービスを定量化し、行政の施策の検討や企業活動に反映できるような評価手法を開発し、評価業務の受注に注力している。

化学物質のリスク評価・管理の分野では、ヒトの健康への影響に関する分析・調査研究、生態系に対する影響を評価するための生物試験、生物応答を用いた排水管理に注力している。当社の環境創造研究所は、国内でも数少ない淡水と海水の両方を用いて生物試験が実施できる施設を有している。当分野の業務は設備や技術力の観点から当社の優位性が非常に高く、今後、業務の拡大が期待できる。

食品・生命科学の分野では、人々が健康で楽しい生活を送るために、明るく清潔な環境のなかで、汚染の少ない空気を呼吸し、清浄な食品を食べることの必要性が再認識されている。当社では、食品・添加物、アレルギー、室内外の環境、病原性微生物・有害昆虫などの幅広いサンプルを対象として、先端的な解析装置と解析技術を駆使した分析・評価業務を展開している。また、iPS 細胞をはじめとする万能細胞の作製・評価、ガンの発症メカニズムの解明や早期診断技術など、バイオメディカル系の研究・創薬・診断分野において、大学等の研究機関や製薬会社に対する研究開発支援を行っている。

◆潤沢な受注残を持ってスタート

2015年12月期の計画として、売上高は170億円(前期比2.6%増)を見込んでいる。期首繰越受注残高は、前期を14億66百万円上回る146億76百万円であるが、今期は中長期を見据え、市場創生や新規事業を推進するとともに、2016年12月期以降に展開が期待できる業務や継続的な業務の受注に注力する方針であるため、売上高の計画値は4億29百万円増とした。営業利益および経常利益はともに14億40百万円、当期純利益は8億60百万円(当期純利益率:5%)の計画とした。経営の効率化と組織の一体化などにより、一層の原価低減および経費の圧縮を図っていく。

(平成27年2月24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/ir/library/briefing.html>