

9768 **いであ**

田畑 日出男 (タバタ ヒデオ)

いであ株式会社社長

環境分野のリーディングカンパニーとしての地位を堅持

◆市場環境展望

会長 田畑日出男

当社グループを取り巻く市場環境は比較的堅調に推移している。政府の予算は、当社の強みが活かせる東日本大震災からの復旧・復興、インフラの強靱化・老朽化対策、防災・減災対策、生命科学の分野等に重点配分されている。このような状況の中、当社グループは、2013～2015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、「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つを柱として、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。その結果、この3年間で売上高は約27億円増、当期純利益率も6.1～9.6%の間で推移し、売上高、利益目標ともに当初計画を上回る成果をおさめることができた。

今期からスタートした3カ年の新中期経営ビジョンは「イノベーションとマーケティングによる市場創生・新規事業の展開と海外事業の拡大」をスローガンに掲げ、さらなる企業価値の向上を目指して、さまざまな施策に取り組んでいく。海外では、中国の北京・寧波、タイのバンコクにおける現地企業との合弁会社を成長させるとともに、当期末に関連会社であった株式会社 Ides を子会社化したことで、当社の海外事業部と一体となって、より積極的な事業展開をはかっていく。

また、当期は株式公開後30周年を迎えたことで、期末の普通配当1株15円にプラスして2.5円の記念配当を実施する。

社会の価値観やニーズが急速に多様化・高度化する中、当社グループの技術力、人材、施設・設備、情報等の経営資源を最大限に集約・活用して、一歩先を見据えた事業展開に取組み、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な発展と、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の社会的な使命を果たしていく。

◆グループとしての強み

社長 細田 昌広

当社は1953年5月の創業、1968年9月の設立で、現在連結で約870名の従業員を擁して社会基盤の形成と環境保全の総合コンサルタントとしての業務を展開している。

当社グループは、当社本体、連結子会社4社、非連結子会社3社、関連会社4社からなる。連結子会社のうち新日本環境調査と沖縄環境調査は主に環境調査・分析業務、東和環境科学はこれに加えて廃棄物・土壌汚染対策を行っている。以天安(北京)科技有限公司は海外事業の中国での窓口業務を行っている。非連結子会社のイーアイエス・ジャパンは環境計測機器の製造・販売・保守、Idesは港湾を中心とした交通インフラ整備や環境保全分野で、発展途上国向けに総合コンサルティングサービスを行っている。関連会社のジーフォームは土壌浄化装置と放射性物質の除染装置の開発・製造を行っている。中持依迪亜(北京)環境検測分析株式会社と寧波国

科監測技術有限公司は中国現地企業との合弁会社として、UAE—IDEA Advance Analytical Company Limited (UIA)はタイ現地企業との合弁会社として、それぞれの国で環境の化学分析業務を担っている。

当社の、業界におけるポジショニングは、建設コンサルタント部門全体の売上 150 億円で順位は 9 位である。この部門の建設環境分野で当社は 2 位以下を大きく離して例年 1 位を維持し、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。河川、砂防および海岸・海洋分野、港湾および空港分野でも、前年より順位を上げて双方とも 6 位となっている。

当社の主要顧客は主に国土交通省、環境省をはじめとする国の機関とその外郭団体、また都道府県や市町村が主で、全売上高の約 87%を占めている。公共事業へのこの高い依存は事業上のリスクの一つとしてとらえ、民間からの売上の増加に向け努力しており、前期と比べて増加している。

◆2015 年 12 月期の連結決算概要

当期の売上高は 172 億 18 百万円(前期比 3.9%増)、営業利益は 16 億 92 百万円(同 7.3%減)となった。これは前期に比べて現地調査など原価率の高い大型業務が増加したこと、また原価率の低い建設コンサルタント事業の売上が占める割合が相対的に低下したことなどにより、全体の原価率が上昇した結果である。当期純利益は 10 億 97 百万円(同 30.9%減)であるが、当初予算 8 億 60 百万円は大きく上回る事ができた。この減少は前期に固定資産売却益を特別利益として計上したことによる。以上の結果、売上高当期純利益率は 6.4%で、目標値を上回った。

連結売上高の部門別推移を見ると、環境コンサルタント事業は、再生可能エネルギー関連の環境調査、東日本大震災の復旧・復興関連の調査、微量化学物質の分析やリスク評価などの業務が増加し、6 部門すべて前期を上回った。建設コンサルタント事業は、水工部門と橋梁部門でそれぞれ震災関連業務と点検業務の減少により前期を下回った。不動産事業は、収益用オフィスビルの買替えによる賃貸収入が増えたことで売上は増加した。

販売費および一般管理費は 35 億 40 百万円(前期比 1 億 69 百万円減)、人件費は約 45 百万円の増、その他販管費は経費予算の圧縮により、前期に比べ 2 億 15 百万円減となっている。販管費率は、売上高の増加も寄与して前期比 1.8 ポイント減の 20.6%となり、過去 5 年間減少傾向が続いている。

貸借対照表では、資産合計は 230 億 81 百万円(前期比 4 億 42 百万円増)となった。内訳は、流動資産が受取手形および営業未収入金の増加などで 81 億 41 百万円(4 億 34 百万円増)となり、流動比率は 133.8%となった。固定資産は 149 億 40 百万円(同 8 百万円増)である。負債は 94 億 53 百万円(同 1 億 96 百万円減)となった。純資産は 136 億 28 百万円(同 6 億 39 百万円増)で、自己資本比率は 59.0%と約 1.6%上昇している。

◆受注確保への取り組み

当社は、今期からスタートさせた新中期経営ビジョンを、当社創立 70 周年に当たる 2023 年に連結売上高 200 億円、営業利益率 10%を安定的に維持するための基盤強化の期間という位置づけとしている。「イノベーションとマーケティングによる市場創生・新規事業の展開と新しい視点による技術開発の推進」、「グローバル人材の育成・確保と海外事業の拡大」、「コーポレートガバナンスのさらなる強化」、この 3 つの重要な経営課題に取り組むことにより、強靱な経営基盤の構築と安定成長を目指していく。

数値目標は、新中期経営ビジョン最終年の 2018 年に売上高 175 億円、営業利益率 10%、当期純利益率 5%を維持し続けることとしている。

受注確保のための取り組みとして人材育成に特に注力しているが、山梨県の富士研修所では毎年多岐にわたる研修を実施して、全国の支社・支店・研究所などから延べ 500 名以上が参加している。その成果として、国土交通省および内閣府発注業務の業務評定点はこの 3 年間で 76.4 点から 77.3 点へアップした。表彰も、当期に発表された前期業務において、前期より獲得件数が増加している。業務評定点の向上と表彰の獲得は、プロポーザル方

式や総合評価落札方式による業務受注に有利に働く。また、業務を受注するのに重要な資格の1つである技術士も毎年数多くの合格者をだしており、社内の技術士保有者数は増加している。これらの取り組みの結果、プロポーザル方式および総合評価落札方式の特定率はそれぞれ3年前に比べて増加している。さらに付加価値の高い業務の獲得と利益率の向上への取り組みを強化するため、3月には100名収容の研修室を持ち50名が宿泊できる研修施設を新設する。

受注形態別受注高の過去5年間の推移を見ると、当社の受注形態は、技術力・提案力が評価され、価格における競争性の少ないプロポーザル方式、総合評価落札方式、随意契約を合わせて78%を占めており、低価格競争による受注を極力避けて付加価値の高い業務の受注に注力していることが明白である。

新中期経営ビジョンにおける重点事業分野の取り組み事例としては、まず2015年に発生した鬼怒川氾濫の災害に関連して、堤防破堤箇所の応急復旧設計や堤防強化の検討・設計に取り組んでいる。近年の気候変動や異常気象の影響でこれまでの観測結果を上回る豪雨が多く起こり、特に鬼怒川の大規模な浸水被害の発生を受けて、国土交通省は2020年度までの5年間で約8,000億円をかけて堤防を補強するほか、堤防を越水しても崩れにくい構造とするなど、新しいビジョンを策定した。当社はこれまでも全国の河川で、堤防のかさ上げなど、堤防の量的な強化のほか、堤防の浸透水への対策や洪水流による侵食対策など、堤防の質的な強化の業務を数多く実施している。今後も「災害に強い国土づくり」のために、堤防強化の検討・設計に積極的に取り組んでいく。

再生可能エネルギーの分野では、風力発電に係る環境影響評価について、環境省や自治体、民間企業などから環境調査や環境アセスメント手続き、再生可能エネルギー導入ポテンシャル調査等の各種関連業務を多数受注している。また海洋エネルギー導入のための実証海域の選定に係る業務や潮流発電のポテンシャル調査を行うなど、海洋エネルギー分野でも様々な取り組みに対応しているほか、地産地消型エネルギー活用の研究を進め、水素サプライチェーン構築のための実証事業に関する調査業務なども受注している。

海洋調査・海洋資源開発分野では、近年わが国において海洋分野に予算が重点的に配分され、民間企業による投資の機運も高まっている。国内有数の海域の調査技術を持つ当社としては、こうした海洋開発の機運の高まりを受けて、海洋調査技術の開発を更に促進させている。現在、高精度の映像撮影システムや水中音響システムなどを付加した多機能ロボットによる水中の撮影技術、三次元可視化技術の開発などに取り組んでいる。さらに並行して海洋研究開発機構(JAMSTEC)や石油天然ガス・金属鉱物資源機構(JOGMEC)などの研究機関と各種解析技術の共同開発なども進めている。

食品・生命科学分野では、タンパク質やDNA、RNAなどを対象とした先端的なバイオ分析と有機、無機の化合物を対象とした機器分析をコア技術として、健康のための有効成分やリスクとなる成分の分析のほか、医薬品や診断技術の開発支援も含めた総合的なビジネスを展開している。

海外事業展開については、大きく二つの戦略で進めている。一つ目は経済発展の著しい主にアジア地域への、ODAに頼らない環境ビジネス展開のために、当社の高度な化学分析技術を活かして中国およびタイに現地企業との合弁会社を設立している。今後は、各国の状況に応じて、当社の様々な分野の技術を導入しての業容の拡大と更にアジア各国への拠点設置を計画・検討している。二つ目は国内外で環境への対応の必要性が増大する中、拡大する市場ニーズを確実にとらえ、環境プロジェクトや防災関連プロジェクトの豊富な実績を強みに事業領域を拡大していく。また、当期末にODA事業における環境と港湾事業に強みを持つ株式会社Idesを子会社化したことにより、事業領域の拡大をさらに確実なものにしていく。

◆2016年12月期の連結決算予想

今期は、中長期的な社会ニーズの変化を見据えての市場創生・新規事業の推進、戦略的な技術開発に注力していく方針のため、売上高173億円(前期比0.5%増)、営業利益17億40百万円(同2.8%増)、当期純利益は11億10百万円(同1.1%増)と見込んでいる。それぞれの売上高比率は10%、6.4%となる。経営の効率化と組織の

一体化・効率化などをより一層推進し、原価・経費の圧縮をはかっていく。今期の期首繰越受注残高は当期に比べて1億23百万円上回る148億円であり、これをもとに売上高目標を設定している。

◆質疑応答◆

連結ベースで海外事業における現在の売上の規模はどれぐらいか。

海外事業は、複数年契約の業務があるため、売上は毎年変動するが、平均では2億円程度の規模である。これを新中期経営ビジョンの期間で5億円程度に伸ばしたいと考えている。

新中期経営ビジョンの最終年の売上予定が175億円というのは消極的過ぎないか。

前中期経営ビジョンの3年間で、売上高は約27億円増、当期純利益率は6.1～9.6%で推移し、売上高、利益目標ともに当初計画を上回る成果をおさめることができた。予想以上のペースで成長してきたので、今期からの3年間は、将来に向けてのさらなる飛躍のために人材育成・確保と中長期的な社会ニーズの変化を見据えての市場創生・新規事業の推進、戦略的な技術開発に注力していく方針のため、このような計画としている。

(平成28年2月26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/ir/presentations/index.html>