

株主の皆様へ

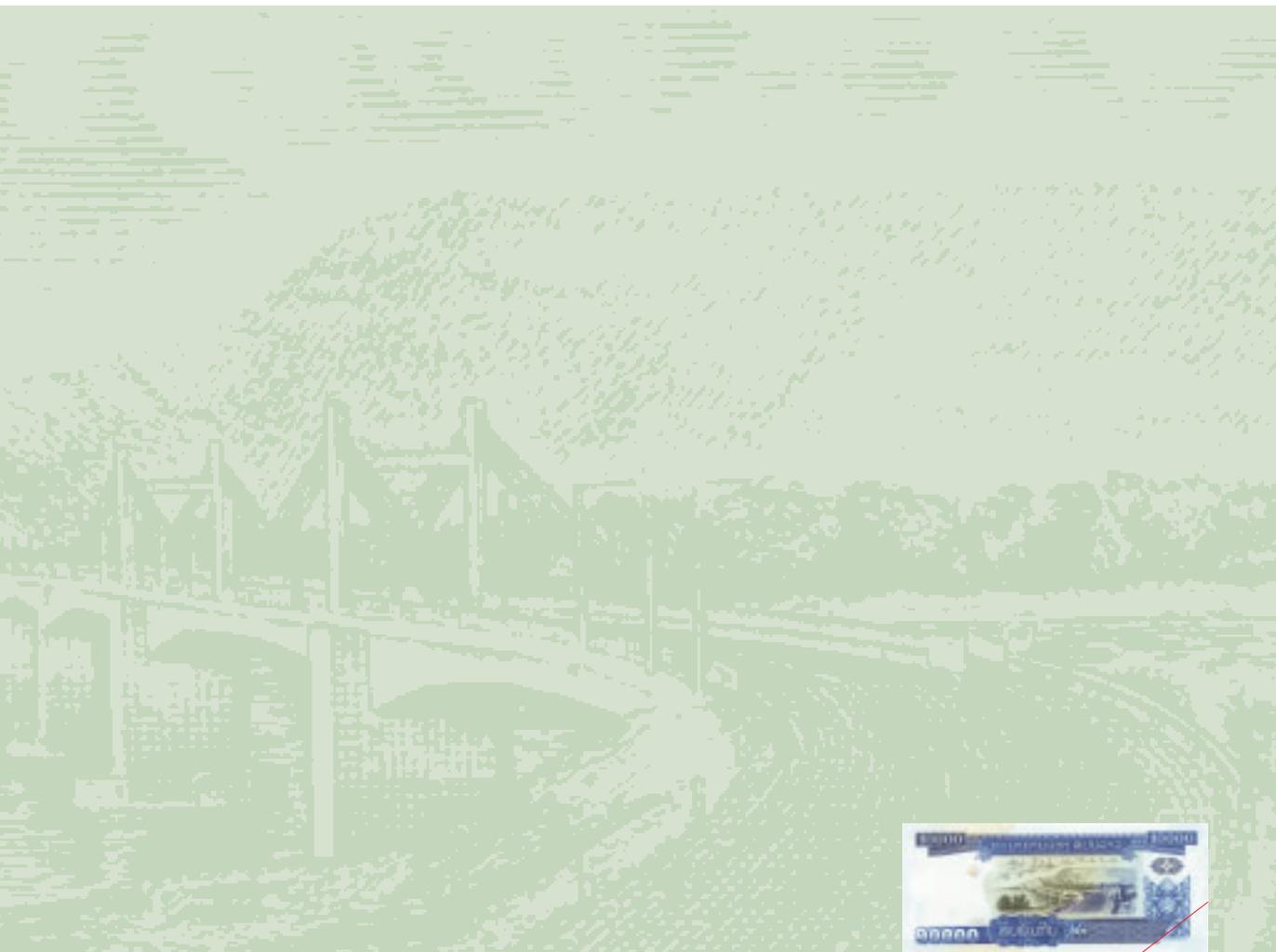
季刊誌 こうえい

# Koei Quarterly

# 秋

2003

Vol.21



ラオス紙幣に描かれたバクセ橋

## 〈表紙〉 ラオス・パクセ橋

ラオス国南部の最大都市パクセ市で平成12(2000)年に完成した「パクセ橋」は、現地名「Lao-Nippon Bridge」(ラオス・日本大橋)と呼ばれています。メコン川をまたぐ橋げた長1,300メートルにも及ぶこの橋の建設は、日本の無償資金協力事業として計画・推進されました。当社は共同企業体の幹事として国際協力事業団の委託業務である本事業の基本設計調査、実施設計・施工監理を行いました。ラオスの国家的な建設プロジェクトであったこの橋の完成を記念して、切手が発行された他、現在では同国の紙幣にもこの橋の絵柄が使用されています。



10,000キープ札



記念切手



# Contents

---

## 『社内カンパニー制』導入について

『社内カンパニー制』導入による組織構造の変化 …… 2

各カンパニープレジデントから一言 …… 4

---

こうえいアプローチ …… 6  
「日本工場のIT技術を活かした情報提供」

---

ニュースギャラリー …… 8

---

# 『社内カンパニー制』導入について

日本工営は、本誌Vol.20（2003 夏号）でご紹介したように、執行役員制と併せて『社内カンパニー制』を導入いたしました。これは会社の中に会社（カンパニー）をつくるという発想のもと擬似的な分社経営を進める経営手法です。一般的に経営スピードの迅速化、独立採算性の徹底、経営意識の向上などを目的とするこの制度の導入により、当社では平成11年度から進めてきた社内分社体制をさらに徹底することとなりました。各部門がそれぞれの業種業態に応じた自立的な事業運営を行い、競争力を強化し、独立企業としての自立の促進を図ってまいります。

社内カンパニー制では、カンパニープレジデントの自らの判断と責任において、市場への迅速な対応が求められます。つまり、各事業の特性に応じてより現場に近いところで意思決定ができるため、いわば「旬」の一番良い状態でビジネスチャンスをつかめることになるのです。

今回の制度により大幅な権限委譲が行われたわけですが、部門にすべてを委譲したわけではなく、投資権限などについては一定の限度が設けられています。代表取締役がカンパニープレジデントになりますので、各カンパニーだけに立脚した判断ではなく、つねに全体のバランスと効率の観点から事業執行のチェックが行われることとなります。また、

## ■主な特徴

大幅な権限委譲

社内資本金制度

PL（損益計算書）とBS（貸借対照表）の管理

持ち株会社的なコーポレート機能

独自の給与体系

市場原理の導入

カンパニー制の導入によって、事業の選択と集中が従来にも増して厳しく求められることとなり、売上高や利益のみならず、投下している経営資本（人材・資産・資金）の効率性を徹底して追求する必要性が高まります。

## 『社内カンパニー制』導入による組織構造の変化

取締役会の改革や執行役員制と社内カンパニー制の導入により、経営と執行を分離する組織形態がとられます。本社機構は経営のサポート機能を担う「コーポレート本部」、全社共通事務業務を処理する「シェアードサービスセンター」、事業開発・技術開発・技術系要員の教育研修などの機能を担う「技術・人材開発本部」および「業務監査室」に再編

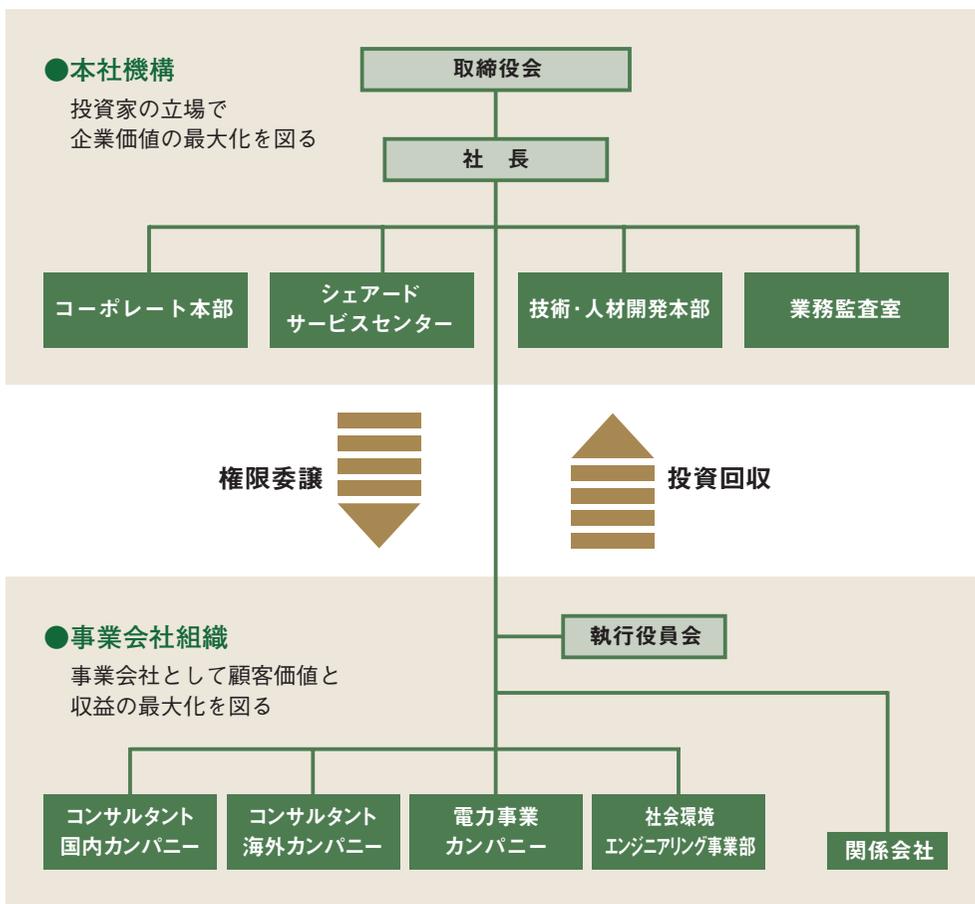
しました。

これまでの事業本部機能は、それぞれ「コンサルタント国内カンパニー」「コンサルタント海外カンパニー」「電力事業カンパニー」として引き継がれました。また、社会環境エンジニアリング事業部もカンパニーと同様の事業形態になり、独立採算性を重視することになります。

本社機構は各カンパニーに権限を委譲したうえで、会社全体の最適化が図れるよう資源配分を考える出資者の立場をとります。これに対して各カンパニーはそれぞれの顧客価値や収益を最大化し投資の回収に応じるようになります。(図をご参照ください)

当社は、社外取締役の招聘など取締役会を改革し、企業統治（コーポレートガバナンス）を強化する一方で、以上のように執行役員制と社内カンパニー制による自立的で競争力のある事業推進体制をさらに強固なものにしてまいります。

### ～『社内カンパニー制』導入下での経営と執行の分離についてのイメージ～



### コンサルタント国内カンパニー カンパニープレジデント 高橋 修

国内カンパニーは当社最大の経営資源を抱えており、求められる利益の水準も最も高くなります。

私は経営理念にある「社会に貢献する」ことが実現した場合には、サービスが十分に社会の要求を満たしたことになり、利益も適正に計上されると思っています。したがって、この適正な利益を上げられる状態にもっていくことが当カンパニーの課題であり、それに向けて全力を傾けたいと考えています。

また、今までの国内部門は右肩上がりの事業環境のもとで支店など事業所の独立体制を奨励してきました。しかし、受注量、要員ともに減少する状況に事業執行体制を合わせる必要があります。そこでカンパニー制導入を機に、事業所という縦串に対して、技術分野を6つに再編し、これを横串としてそれぞれに分野長というトップを配しました。これによって経営資源を有効活用する体制を固めるとともに、成果品の品質向上を徹底していく所存です。



### コンサルタント海外カンパニー カンパニープレジデント 遠矢 勇作



海外カンパニーの市場環境はODAの縮減など極めて厳しい状況にあります。依然として攻めの経営姿勢は崩していません。

事業量拡大のため、次のような施策に取り組んでいます。まず営業・受注体制については、中南米工営（株）の設置など市場拡大が見込まれる国でのオペレーションを拡充します。さらに主要な海外事務所にシニアエンジニアを派遣するなど技術営業を強化していく考えです。生産体制については、ソフト、環境、ITおよび鉄道分野などの技術要員の確保や、国際機関OBなどの要員の確保を進め、大学や他企業・組織との連携を深めていく考えです。

当社が海外で本格的に事業を展開する端緒となった創業者による海外視察が行われたのが、今からちょうど50年前のことです。気持ちを新たにさらなる飛躍に努めます。

## 電力事業カンパニー

### カンパニープレジデント 上條 實

電力部門は、主たる顧客である東京電力の設備投資額が大幅に減少する一方で、電力自由化、市場のグローバル化等による価格競争も激化するなど、大変厳しい事業環境にあります。事業経営に掲げる目標を達成するためにも、より徹底した情報の共有化とコンセンサスを組織運営の基本に据えるとともに、迅速にものごとを推し進めていく必要があります。



また、当カンパニーの営業活動の成果は、日本工営パワー・システムズ、コーエイテック、コーエイシステム、アスク電機、テクノエンジ、日本エスドゥエムなど、非常に多くの関係会社に大きな影響を及ぼします。これら関係各社と協調し、既存事業を確保しながら、価格も適正で信頼性のある、そして他社と差別化できる成果品をもって、新市場・新製品を開拓し企業価値の最大化を図っていく所存です。

## 平成16年3月期 第1四半期業績の概況(個別)

当社は平成15年8月11日、平成16年3月期 第1四半期の概況を発表いたしました。受注高は前年同期比で20.3%増となっております。

### 1 平成16年3月期 第1四半期の受注高・売上高実績 (平成15年4月1日～平成15年6月30日)

	単位：百万円 (%)	
	受注高	売上高
平成16年3月期 第1四半期	9,101 (20.3)	4,728

(注)パーセント表示は前年同四半期比増減率

### 2 当該四半期において財政状態および経営成績に重要な影響を与えた事象

該当する事象は特に発生しておりません。

### 3 平成16年3月期の個別業績予想 (平成15年4月1日～平成16年3月31日)

期初の業績予想からの変更はありません。

#### (期末業績予想)

	単位：百万円		
	売上高	経常利益	当期純利益
中間期	14,200	▲3,500	▲2,000
通期	55,300	400	450

【参考】1株当たり予想当期純利益(通期) 5円22銭

### (参考) 受注高・売上高実績のセグメント別内訳

区分	平成16年3月期 第1四半期決算			
	受注高		売上高	
	金額	(%)	金額	(%)
国内建設コンサルタント事業	5,153	(56.6)	533	(11.3)
国際建設コンサルタント事業	2,254	(24.8)	1,791	(37.9)
電力機器・装置事業	1,494	(16.4)	1,820	(38.5)
電力等工事業	199	(2.2)	366	(7.8)
その他事業	—	—	217	(4.6)
計	9,101	(100.0)	4,728	(100.0)

(注) ( )内のパーセント表示は構成比率

※1 前年度は四半期業績の開示は行っておりません。

※2 当社の売上高は通常の営業形態として期末に集中するという季節的変動があります。

# 日本工営のIT技術を活かした 情報提供

～ 総合観光情報提供の実験『This伊豆ナビ』～



「This伊豆ナビ」のトップページ、  
URL：<http://www.sui2.com/>

国土交通省中部地方整備局沼津河川国道事務所が主体となり実施した『This伊豆ナビ』が、大好評のうちに幕を閉じました。これは7月19日から8月31日までの40日間、夏の伊豆地域の交通渋滞緩和や快適な観光の実現等を目的にホームページを立ち上げ、伊豆観光情報の提供を実験的に行ったものです。

## ■実験の概要

「This伊豆ナビ（伊豆地域ITS導入社会実験）」は夏の道路交通渋滞緩和や快適な観光の実現、観光施設の入り込み客数の増加を目的に①道路情報・観光情報、②公共交通情報などを提供し、その有効性や実現の可能性を検証したものです。

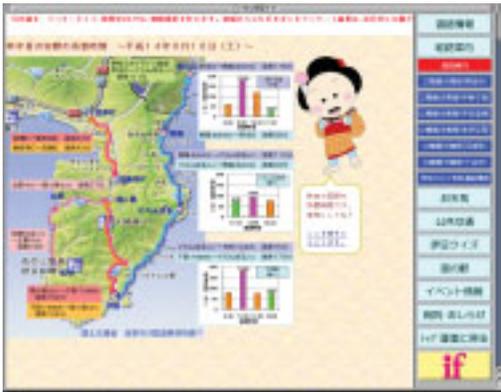
実験では伊豆地域の観光関連情報の一元的な発信窓口の「ゆうゆうネット伊豆HP」と連携し、ドライバーに時間調整や経路変更を促すための「渋滞予想情報」、主要渋

滞ポイント周辺の「立ち寄り観光情報（施設内容、利用料金、営業時間など）」、台風時等における規制情報を知らせる「道路情報」、「お天気情報」、「イベント情報」などを提供しました。

情報発信拠点は、インターネットによって自宅やホテル・旅館などのほか、リクエスト端末やプラズマディスプレイで「道の駅」やJH（日本道路公団）サービスエリア（下り車線側）など全9箇所で開催を行いました。

## 結果

実験期間中のアクセス数は、インターネット、携帯Web、リクエスト端末\*（写真ご参照）合計で約65,000アクセスを記録し、伊豆来訪者から大好評をいただきました。アンケート調査結果より、本システムが観光利用交通に影響を及ぼすことや、快適な伊豆観光に寄与すること、地域の活性化の一部に貢献することがわかりました。



## 日本工営の果たした役割

日本工営は、地域課題の解決を目的にITSの活用に関するプランづくりとその推進に努めています。「This伊豆ナビ」をITS活用の先導的プロジェクトとして位置づけ、システムの企画・立案、設計・構築から運営までを手がけ、実験計画づくりにあたっては、地元市町村等関係者を含めた検討会の運営をサポートするなど幅広い業務を実施しました。

これらはコンサルタント、電力事業の両部門から成るプロジェクトチームにより実施されたもので当社の総合力がいかに発揮されたプロジェクトといえます。

今後ますます多様化する社会のニーズへ柔軟な対応が求められる中、本プロジェクトは真に地域社会に貢献する新たなビジネスモデルになるものと期待され、ここで得られた実績を事業拡大に結びつけていく考えです。

\*有料道路のサービスエリアや『道の駅』に配置された端末。

## ITS (高度道路交通システム) とは / Intelligent Transport Systems

ITSとは、道路と車両と人の間を最先端の情報技術で結びつけ、交通事故や渋滞、環境への負荷など道路交通の諸問題を軽減させようとするものです。表にあるとおりITSは9つの分野から構成されますが、「THIS伊豆ナビ」はこのうち1、4、5、6に該当します。

### ITSの開発分野

- |                |                                    |
|----------------|------------------------------------|
| 1. ナビゲーションの高度化 | : VICS(FM多重放送などによるシステム)等によるナビの高度化等 |
| 2. 自動料金収受システム  | : 料金所等のノンストップ化等                    |
| 3. 安全運転の支援     | : 危険警告・自動運転等                       |
| 4. 交通管理の最適化    | : 経路誘導、公共交通優先信号制御等                 |
| 5. 道路管理の効率化    | : 工事情報等の提供、特殊車両管理等                 |
| 6. 公共交通の支援     | : 公共交通の運行状況の提供等                    |
| 7. 商用車の効率化     | : 効率的な配車計画の支援等                     |
| 8. 歩行者等の支援     | : 歩行者等に経路・施設案内の提供等                 |
| 9. 緊急車両の運行支援   | : 緊急時通報、緊急車両の経路誘導等                 |

## 新麹町オフィスが営業開始

当社が東京トヨペット株式会社と共同で東京都千代田区麹町4丁目に建設を進めてきた「麹町4丁目共同ビル」が完成しました。同ビルには、当社のコンサルタント海外カンパニー（オフィス名「新麹町オフィス」）などが入居し、7月22日より営業を開始しました。

新ビルの概要は以下のとおりです。



住 所	東京都千代田区麹町4-2
ビルの名称	麹町4丁目共同ビル
ビルの構造、 面 積	地上10階・地下2階、延べ床面積約9,200平方メートル (当社は地上3階～10階、約6,200平方メートル)
建設期間	2002年1月～2003年6月

## T100型マイクロガスタービンの販売停止

日本工営グループは8月11日、ボルボグループであるターベック社（スウェーデン）製の100kW出力マイクロガスタービン「T100マイクロガスタービンコージェネレーションシステム（T100）」の販売を当面停止することを発表いたしました。

日本工営グループの日本工営パワー・システムズ株式会社は、日本ボルボ株式会社とこの5月に基本取引契約を締結し、同社よりT100の供給合意を受けて、日本国内における販売を開始いたしました。しかしながら、このたび日本ボルボ社から、T100の製造元であるターベック社の営業停止によりターベック社製品の取り扱いを停止する旨の連絡があり、誠に遺憾ながら、日本工営グループとしてもT100の販売を当面停止せざるを得なくなりました。

新エネルギーや分散電源に関連する事業には引き続き取り組んでまいりますので、株主の皆様には、ご理解と一層のご支援を賜りたくお願い申し上げます。

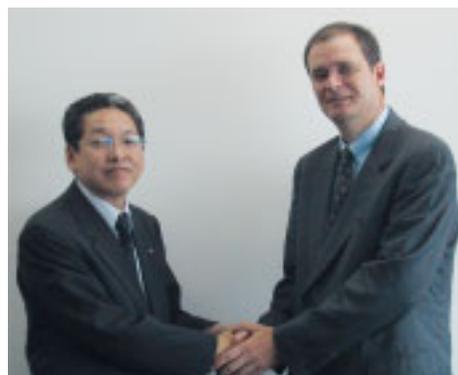


## 中南米工営を設立

当社は、中南米市場での競争力強化を図るため、「中南米工営株式会社」を設立しました。

今回の新子会社設立は受注拡大に向けた営業フロントライン強化策に沿ったもので、中南米市場における交通運輸、上下水道および環境などの技術分野を中心に技術競争力ならびに価格競争力の強化を図ることを目的としています。

新子会社は、人材市場の流動性の高い中南米地域において、スペイン語、ポルトガル語等の言語力と確固たる技術力を兼ね備えた即戦力となる技術者を確保し、より地域に根ざした事業展開を目指します。また、従来の日本政府ODA案件に加え、米州開発銀行、世界銀行等



露崎社長（左）とケビン・タインズ常務

の国際機関および民活案件のコンサルタント業務の受注拡大を図ります。

新会社の役員には、米国の大手コンサルタント会社パーソンズ（Parsons）社の元中南米地域担当副社長で、同地域で豊富な経験を有するケビン・タインズ氏を迎えました。

新子会社は、活動の中心拠点を当面ペルー国リマにおきますが、今後の市場展開に即応し拠点をリマ以外にも広げていくことを視野に入れています。また、日本法人である利点を生かし、国際機関の行う本邦コンサルタント活用資金による技術協力案件へ参入する機会を拡大していく所存です。





日本工営株式会社

〒102-8539 東京都千代田区麴町5-4

TEL: 03-3238-8027

E-Mail: [info@n-koei.co.jp](mailto:info@n-koei.co.jp)

ホームページ: <http://www.n-koei.co.jp>

## 広報誌「こうえい」2003年秋号 (Vol.21) 記載事項の変更について

国土交通省の社会実験として実施されてきた「This 伊豆ナビ」が民間運用に変更されたことに伴い、本誌「こうえい」2003年秋号 (Vol.21) に記載の URL が下記のとおり変更されています。

### 【修正箇所】

ページ数	旧	新
6P	URL: <a href="http://www.sui2.com/">http://www.sui2.com/</a>	URL: <a href="http://www.izu-kankou.or.jp/izunavi/html/index.html">http://www.izu-kankou.or.jp/izunavi/html/index.html</a>

以上