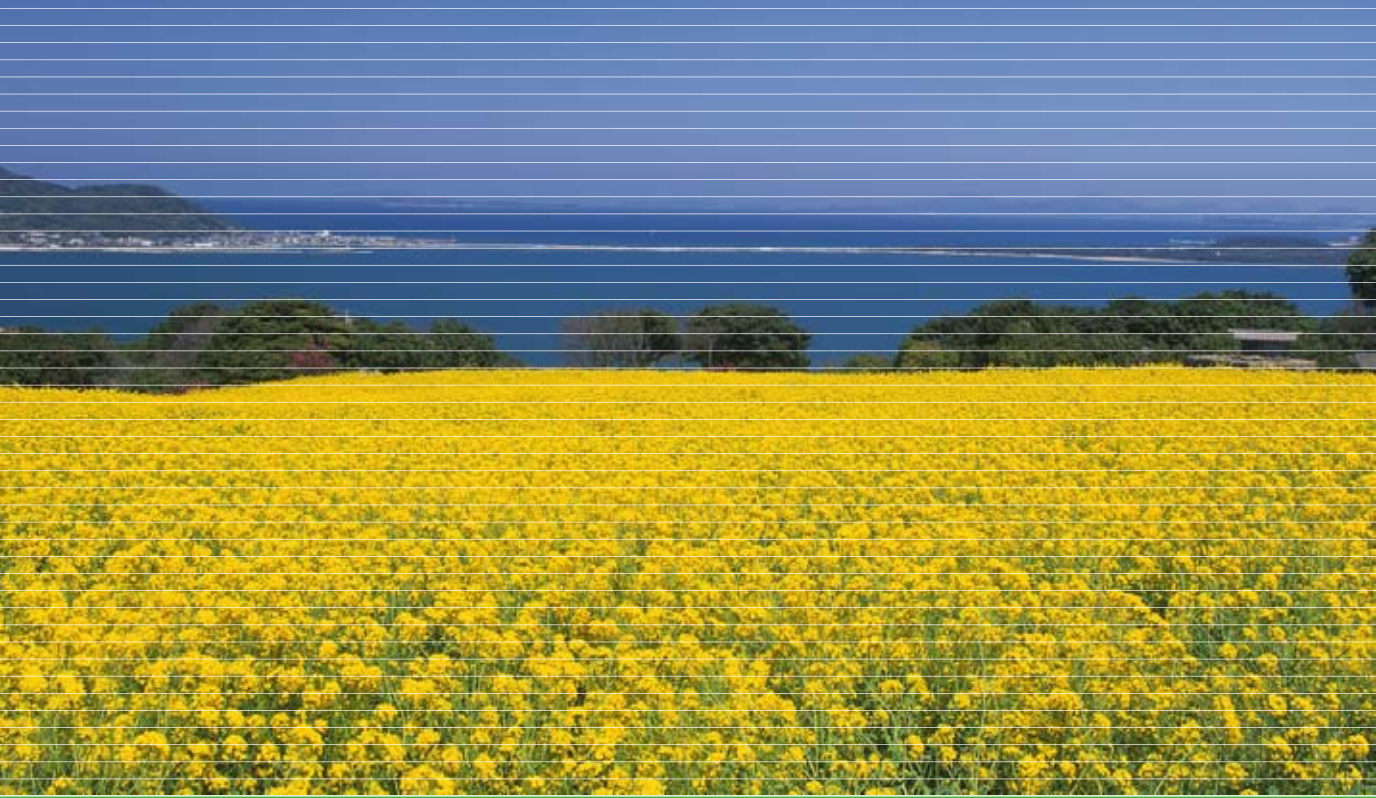


KOEI QUARTERLY

2006 Vol.31



株主の皆様へ

季刊誌

こうえい 春

| | |
|---|---|
| 中期経営計画の策定から 1年を振り返って | 1 |
| -さらなる企業体質の強化に向かって- | |
| アンケートへのご協力 ありがとうございました | 4 |
| -アンケート結果のご報告- | |
| こうえいアプローチ | 6 |
| 地球のシグナルを緑色に変える -地球温暖化問題に対する取り組み- | |
| ニュースギャラリー | 8 |
| カタール国ドーハの下水処理事業を受注 高橋社長が海外視察を実施 産学連携による国際契約管理能力の 改善プロジェクトが始動 「第4回世界水フォーラム」に出展 | |

中期経営計画の策定から1年を振り返って －さらなる企業体質の強化に向かって－

当社が2005年4月1日に「日本工営再生3カ年計画」として、2005年度から2007年度にかけての中期経営計画を策定してから1年が経過しました。この1年間当社では本計画に基づき、各社員が提供するサービスの質の向上と事業環境の変化に対応した強靱な企業体質の構築のため、さまざまな施策を講じてきました。

今回は、これら施策の進捗状況についてご説明します。

1. 中期経営計画の概要

当社グループが「社員が誇りを持ち、社会・顧客から高い評価を受ける会社」への再生を図るため、「クオリティの向上」に焦点を当て、士気の高い社員による優れたサービスの提供と強靱な経営体質の構築を目指して策定した事業計画です。

■基本方針

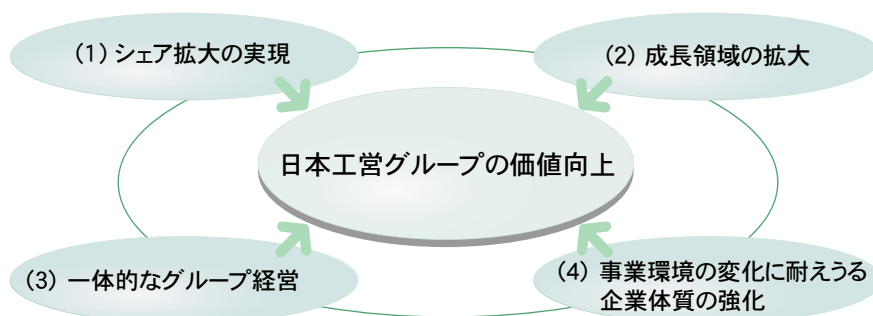
- (1) コアビジネスへの一層の経営集中
- (2) 成長領域への経営資源のさらなる投入
- (3) 執行体制の統合・集中化
- (4) 固定費の徹底した削減

■目標数値

2008年3月期(平成19年度)の目標値

| | 連結 | 単体 |
|------|-------|-------|
| 売上高 | 670億円 | 500億円 |
| 経常利益 | 30億円 | 22億円 |

■計画の重点事項



2. 2005年度の業績予想を上方修正

当社は2006年3月期(平成17年度)の通期業績予想値を上方修正し、3月10日に発表しました。

■業績予想数値の修正:2005年4月1日~2006年3月31日

| (連結) | 売上高 | 経常利益 | 当期純利益 |
|------------------------------|-----------|----------|----------|
| 前回発表予想(A) (2005年11月10日発表) | 66,000百万円 | 2,200百万円 | 850百万円 |
| 今回修正予想(B) | 68,000百万円 | 2,400百万円 | 1,200百万円 |
| 増減額(B-A) | 2,000百万円 | 200百万円 | 350百万円 |
| 増減率 | 3.0% | 9.1% | 41.2% |
| 前期(2005年3月期)実績 | 54,325百万円 | 1,507百万円 | 1,161百万円 |

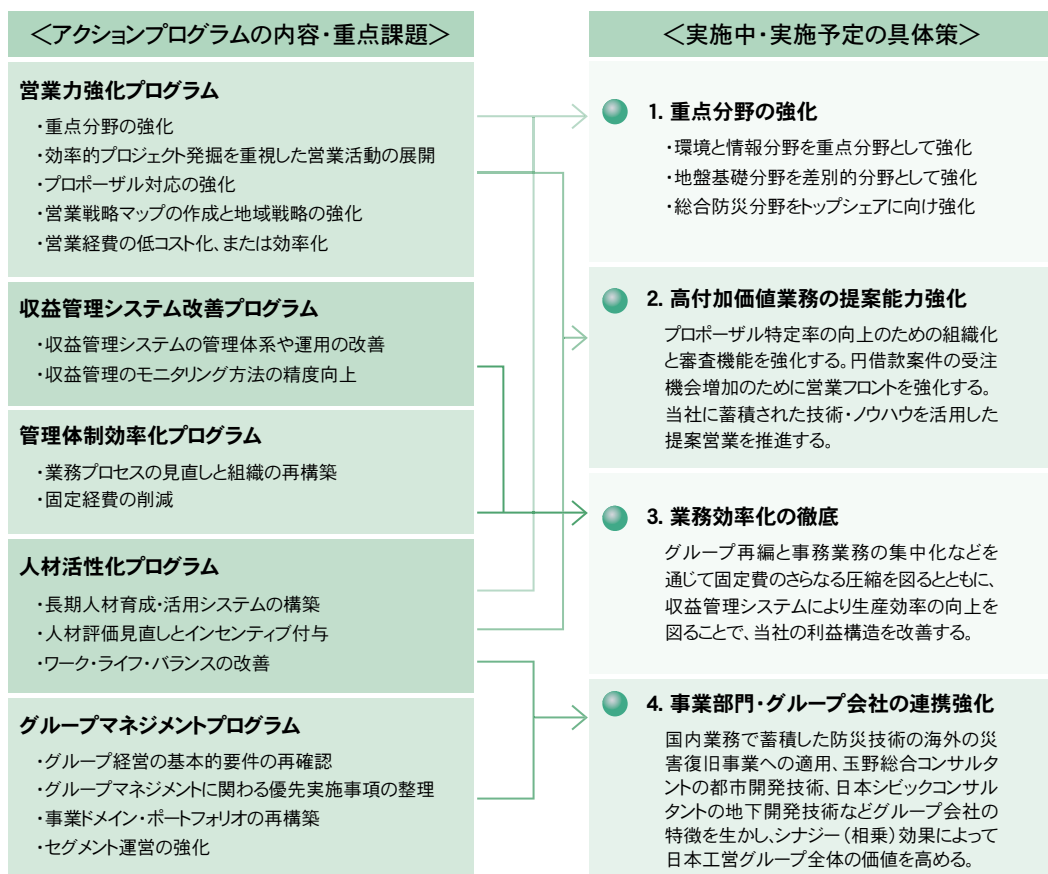
| (単独) | 売上高 | 経常利益 | 当期純利益 |
|------------------------------|-----------|----------|--------|
| 前回発表予想(A) (2005年11月10日発表) | 48,000百万円 | 1,200百万円 | 320百万円 |
| 今回修正予想(B) | 50,500百万円 | 1,400百万円 | 600百万円 |
| 増減額(B-A) | 2,500百万円 | 200百万円 | 280百万円 |
| 増減率 | 5.2% | 16.7% | 87.5% |
| 前期(2005年3月期)実績 | 49,574百万円 | 710百万円 | 582百万円 |

当社は2005年度に入り、(1)営業力の強化と人材の活性化、(2)人事・賃金の適正化および(3)経営の透明性と規律の強化を全社共通の重点施策として業務改善に努めてきました。

今回の上方修正は、これらの施策が一定の効果を上げたものと考えています。しかし、中期経営計画の指標である経常利益の伸びは未だ十分な水準ではありません。2年目以降も引き続き中期経営計画を徹底して遂行していきます。

3. 中期経営計画の進捗状況と今後の重点課題

中期経営計画では、各施策を推進するために5つのアクションプログラムを策定し、それぞれのプログラムを順次実施に移しています。



中期経営計画は1年目としては全体的に順調に進んでいます。計画の達成が日本工営グループ全体の社会的意義を高めるものと信じ、今後も企業体質の強化に努めていきます。



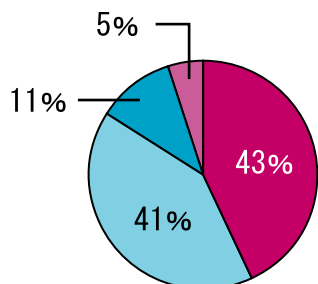
アンケートへのご協力 ありがとうございました

—アンケート結果のご報告—

本誌「こうえい」2005年秋号 (Vol.29) でお願いしたアンケートに対し、合計307通のご回答をいただきました。ご回答いただいた皆様にお礼を申し上げますとともに、集計結果の概要をご報告いたします。

紙面の都合上、皆様からいただいたご意見の全てをご紹介することはできませんが、今後本誌をより充実させるために活用させていただきます。

■ 質問1: 「こうえい」をお読みになってのご感想は?

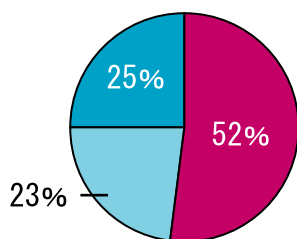


- A: 企業の方向性や将来がよく理解できた
- B: 事業内容、経営内容などの現状がよく理解できた
- C: 技術や製品の内容がよく理解できた
- D: その他

当事業の方向性や経営内容にご関心が寄せられており、株主の皆様からは、業績のさらなる向上を図るよう叱咤激励をいただきました。また、事業環境の変化に対応し、収益力を回復するための施策と将来の数値目標を示すべきとのご意見が多く寄せられました。

今後も中期経営計画で掲げた諸施策を徹底し、2008年3月期での経常利益30億円(連結)という目標の達成に向け、鋭意努力してまいります。

■ 質問2: 特に興味をお持ちになった内容はどれでしょう?



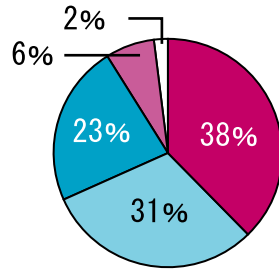
- A: 社長インタビュー
- B: こうえいアプローチ
- C: ニュースギャラリー

「こうえい」秋号の特集が社長インタビューであったため、同特集へのご興味が集中した結果となりました。当社では、社長自らが株主の皆様へ、事業の状況や、将来の方向性を説明することが、株主の皆様のご理解を深める上で重要であると考えております。今後も定期的に社長インタビューを掲載し、時宜に合ったテーマについて株主の皆様にとっての考えをお伝えする予定です。

「社長の説明が抽象的」、「インパクトに欠ける」といったご批判もいただきました。今後の企画ではこのようなご意見を参考とし、具体的に分かりやすい誌面づくりを心掛けてまいります。

■ 質問3: 今後、どのような情報の充実をご希望なさいますか？

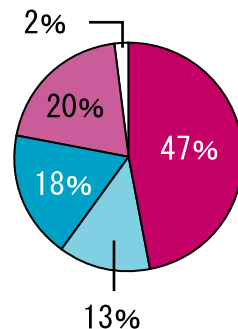
前期に黒字転換を果たしたとはいえ、2期連続して赤字決算が続いたことを反映し、中長期的な事業環境への展望、事業戦略・経営計画の方向性、直近の取り組みと効果といった事項にご関心が集まりました。特に、アンケート当時まで株価が300円台に留まっていたことも影響し、企業価値の増大と株価向上を図るべきとのご意見が集中しました。株価は回復の兆しをみせておりますが、引き続き企業価値の向上に努めていく所存です。



- A: 将来の事業環境、中期的な事業戦略・経営計画
- B: 当期の業績見通し、主な取り組み
- C: 注力する個別案件・新技術の動向
- D: 社会貢献活動・コンプライアンスの状況
- E: その他

■ 質問4: 株主の皆様とのコミュニケーション向上のために、いずれの手段が有効とお考えになりますか？

季刊誌に対しては、「他社に比べて親切である」、「会社の動向が分かり役立つ」といったご意見の一方で、「コストがかかりもったいない」、「通常の事業報告で十分」、「内容が面白くない」などのご批判もいただきました。当社では株主の皆様との継続的な関係を深め、当社の事業内容、企業経営に対する考え方をお知らせする手段として、今後も年4回の季刊誌を続けていきたいと考えております。ご批判等は真摯に受け止め、改善に努めてまいります。また、メディアを通じたPR活動にも注力してまいります。



- A: 季刊誌の充実
- B: インターネットによる情報開示の充実
- C: 株主向け説明会・懇談会の開催
- D: メディアを通じたPR活動
- E: その他



KOEI APPROACH

こうえいアプローチ

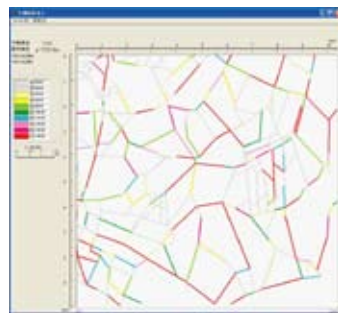
地球のシグナルを緑色に変える

— 地球温暖化問題に対する取り組み —

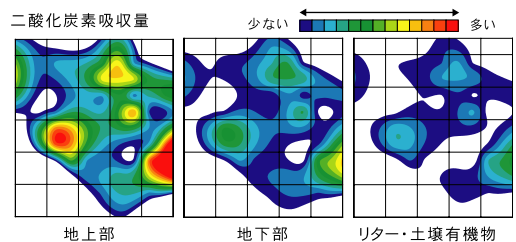
地球温暖化が原因とみられる異常気象や風水害は、私たちの生活に対する大きな脅威となっています。このままでは約100年後には地球の気温が約5.8度上昇と言われており、当社でも地球環境を守るため、多角的な取り組みを行っています。

現在、温暖化の原因である二酸化炭素(CO₂)などの温暖化ガスを削減するため、世界中でさまざまなプロジェクトが進められています。その基本的な仕組みには工場や自動車などから排出される温暖化ガスを抑制するか、森林を増やして温暖化ガスを吸収するかの2つがあります。

日本工営では、排出抑制・吸収促進の両面から温暖化対策技術の開発に取り組んでおり、その一環として道路交通における自動車のCO₂排出量算定システムを開発しました。このシステムは道路の交通量の推計と自動車1台が排出するCO₂の量から道路の区間ごとにCO₂の排出量を予測することができます。CO₂の排出量を把握し、CO₂の発生が少ない道路計画を策定したり、街路樹などの道路緑化によるCO₂の吸収



左図はCO₂排出量算定システムを使ったシミュレーション例です。赤色の区間は自動車からの排出量が多いことを表しており、交通量が多く、区間内の走行速度が遅いためCO₂の発生量が多くなっています。



上図は代表的な造林樹種について、地上部(幹・枝・葉)、地下部(根)、リター(落葉・落枝)・土壌有機物ごとにCO₂の吸収量を試算した例です。通常森林は葉や幹が目につきますが、地下部やリター・土壌有機物もCO₂の吸収に大きく貢献していることが分かります。

量を算定し、総合的なCO₂の抑制効果を評価することができます。当社の算定システムは、日本全体のCO₂排出量の2割を占める運輸部門でも特に排出量の多い自動車への対策として活用されることが期待できます。

また、開発途上国での植林事業を想定したCO₂吸収量試算モデルも開発しました。CO₂の吸収量を算定する場合は、樹木の成長段階や地域の気候特性を考慮する必要があります。地上で生育する幹や葉だけでなく、根や落ち葉の吸収量も算定する必要があります。そのため、正確な吸収量を把握するには高い技術が必要です。当社の試算モデルによって、開発途上国でも植林事業による温暖化対策の効果を適正に評価することができます。これからの開発事業では地球的規模で環境を保全するため、新しい技術がいま

まで以上に強く求められており、当社もこのニーズに応えるため積極的に技術開発を進めています。

日本工営はまた、温暖化ガスを削減するために、技術開発だけでなく、制度面も含めた総合的なアプローチを試みています。そのひとつが環境省の「自主参加型国内排出量取引制度」への参加です。排出量(権)取引は市場のメカニズムを活用して、費用を最小限に抑えつつ効果的に温暖化ガスの排出量を削減するための制度です。日本ではまだ実験的に行われている段階ですが、当社は初期段階から制度に加わり、温暖化対策の効率的実施や排出権取引に関する実践的なノウハウを深めています。

温暖化によって地球に灯った黄色のシグナルを緑色に変える。この大きな目標のため、当社は今後も技術とノウハウを高めていきます。

「排出量(権)取引とは」

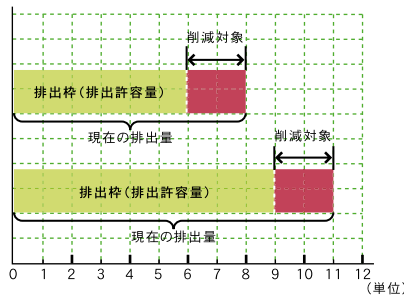
一定の排出枠(排出許容量)が割り当てられている企業の間で、排出枠の一部を売買する仕組みのことを排出量(権)取引といいます。温暖化ガスを許容量以上に排出した場合には、他から排出枠を購入したり、逆に目標に対して排出量に余裕がある場合には、その差分を他に売却することができます。

排出量取引は2002年4月にイギリスが国内取引市場を設立してから発展を続けており、2005年1月にはEU加盟25カ国の間で世界初の国際的な取引制度が開始されています。

排出量取引がない場合

＜A社＞
1単位の排出削減に必要な費用：1,000円

＜B社＞
1単位の排出削減に必要な費用：2,000円



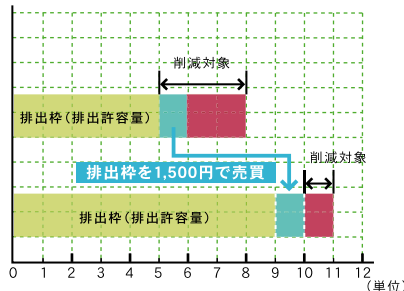
排出枠を守るために必要な費用

A社: 1,000円 × 2単位 = 2,000円
B社: 2,000円 × 2単位 = 4,000円
合計: 2,000円 (A社) + 4,000円 (B社) = 6,000円

排出量取引がある場合

＜A社＞
1単位の排出削減に必要な費用：1,000円

＜B社＞
1単位の排出削減に必要な費用：2,000円



排出枠を守るために必要な費用

A社: 1,000円 × 3単位 = 3,000円
B社へ排出枠を売却したことで得た利益 1,500円
A社費用計 1,500円
B社: 2,000円 × 1単位 = 2,000円
A社から排出枠を購入したことによる費用 1,500円
B社費用計 3,500円
排出量取引を利用することでA社、B社それぞれが負担する費用が低下
合計: 1,500円 (A社) + 3,500円 (B社) = 5,000円

排出量取引を利用することで全体としても同じ削減量を達成するために必要な費用が低下

カタール国ドーハの下水処理事業を受注

当社は、カタール政府から首都ドーハにおける下水処理場の拡張プロジェクトに関するコンサルティング業務を受注しました。

本プロジェクトは2008年8月までにドーハ西下水処理場の処理能力を倍増させることを目的としています。当社は、施工業者が作成する設計の見直しや施工監理を担当し、プロジェクトの円滑・適正な実現を図ります。

カタール国の首都ドーハは、豊富な天然資源に支えられた好況を背景に開発ラッシュに沸いています。本年12月には第15回アジア大会が開催される予定であり、ホテルなど高層ビルの建設やリゾート開発が急速に進められ、下水処理場などの基幹インフラも積極的に整備されています。

当社は、本件のような相手国政府資金によるプロジェクトにも積極的に取り組んでいます。



〈大規模な開発の進むカタール国の首都ドーハ〉

高橋社長が海外視察を実施

高橋社長は当社が海外で実施している開発事業を視察するため、2005年12月18日から24日までインドネシアを、2006年1月31日から2月8日までイランとトルコを歴訪しました。

これらの国々は、いずれも日本と深い関わりを持っており、外交上重要な位置づけを有しています。日本政府は政府開発援助(ODA)事業を中心とした経済協力を活発に行っており、当社も古くから多岐にわたる分野で開発事業を支援してきました。

今回の訪問ではインドネシアのユスフ・カラ副大統領など政府首脳をはじめ、各国の開発事業関係者に対して当社の実績を紹介するとともに、今後の経済発展について意見交換を行いました。また、イラン訪問時には、当社が10年以上従事した「カルン第4水力発電所建設事業」について、顧客である水・電力資源開発会社から感謝状を授与されました。



〈ユスフ・カラ副大統領(右)と意見交換する高橋社長(左)〉



〈イラン水・電力資源開発会社から授与された感謝状〉

産学連携による国際契約管理能力の改善プロジェクトが始動

当社は、国際協力銀行の委託により、高知工科大学（高知県土佐山田町 岡村甫学長）と共同で開発事業に関する国際契約マネジメント講座のカリキュラム・教材作成に取り組んでいます。

民族・国籍の異なる人々が協力する海外での開発事業では、当事者の間で交わされる契約が事業を管理するより所となります。しかし、日本人は信頼や協調を重んじる傾向があり、契約管理に関する技術や知見が体系的に整備されていない状況にあります。このため、民間企業が海外で開発事業を行う際に、進捗管理や品質管理が滞り、それに伴うコスト負担の増加などのトラブルに直面する一因となっています。

今回のプロジェクトは国際的な開発事業の入札や契約管理を適正に行うことのできる人材の育成を図るため、民間企業や学生を対象とした教育コースを開発するものです。

今回のプロジェクトは国際的な開発事業の入札や契約管理を適正に行うことのできる人材の育成を図るため、民間企業や学生を対象とした教育コースを開発するものです。

当社の豊富な海外事業の経験と高知工科大学の研究基盤が産学の枠を超えて連携し、海外で活躍する優秀な人材を育成することは、日本の国際援助の意義や成果をより高めることにつながると考えます。



〈記者発表で質問に答える畑尾常務執行役員(左)と草柳高知工科大学教授〉

「第4回世界水フォーラム」に出展

当社は、2006年3月16日から22日までメキシコで開催された「第4回世界水フォーラム」に出展しました。

世界では11億人が安全な水を飲むことができないと言われており、水不足や水質汚染の問題は、環境保全という観点だけでなく、急増する世界の人口に対する食糧の安全保障の問題としても注目されています。世界水フォーラムは世界的な課題となった水問題を解決し、人間の活動を持続可能なものにするための国際会議です。第4回目を迎えた今回は140の国・地域から政府、国際機関、NGO（非政府組織）など1万9千人が参加しました。

当社の展示ブースでは、長年にわたり開発途上国で実施してきた上下水道整備、貧困対策、環境保全、復興支援などの活動内容を幅広く紹介しました。

また、3月17日には本フォーラムで基調講演を行われた皇太子殿下もお見えになり、当社の活動に対して励ましのお言葉をいただきました。



〈皇太子殿下に当社の業務を説明する小笹常務執行役員(右)〉



〒102-8539 東京都千代田区麹町5-4
TEL:03-3238-8027
E-Mail:info@n-koei.co.jp
ホームページ:http://www.n-koei.co.jp



この冊子はアメリカ大豆協会認定
の大豆インキを使用しています。



古紙/US-ワ配合率100%再生紙を使用