

会社情報 (2019年10月1日現在)

会社概要

商号	株式会社 長大
本社	東京都中央区日本橋蛸殻町一丁目20番4号
資本金	31億750万円
設立	1968年2月21日
従業員数	753名(2019年9月30日現在)
上場取引所	東京証券取引所市場第一部(9624)
主要取引銀行	株式会社 みずほ銀行 株式会社 三菱UFJ銀行 株式会社 三井住友銀行 株式会社 常陽銀行 株式会社 リソナ銀行 三菱UFJ信託銀行 株式会社

資格取得者

(2019年9月30日現在)

博士	14名
技術士	326名
総合技術監理部門、建設部門、環境部門、上下水道部門、 情報工学部門、応用理学部門、電気電子部門	
PMP(プロジェクトマネジメントプロフェッショナル)	3名
VEL(バリュー エンジニアリングリーダー)	13名
RCCM(シビル コンサルティング マネージャ)	81名
一級建築士	21名
一級土木施工管理技士	78名
高度情報処理技術者	5名
測量士	46名
環境計量士	5名
道路橋点検士	66名
土木鋼構造診断士	5名
コンクリート診断士	23名

事業所

- 本社**
- 総合研究所**
- 支社**
- 札幌支社
 - 仙台支社
 - 東京支社(上野オフィス)
 - 名古屋支社
 - 大阪支社
 - 広島支社
 - 高松支社
 - 福岡支社
- 支店**
- つくば支店
 - 北関東支店
 - 南関東支店
 - 神戸支店
 - 沖縄支店

- 事務所**
- 北東北事務所
 - 福島事務所
 - 千葉事務所
 - 北陸事務所
 - 金沢事務所
 - 山梨事務所
 - 静岡事務所
 - 奈良事務所
 - 和歌山事務所
 - 岡山事務所
 - 山口事務所
 - 徳島事務所
 - 松山事務所
 - 高知事務所
 - 長崎事務所

- 営業所**
- 秋田営業所
 - 群馬営業所
 - 江東営業所
 - 相模原営業所
 - 岐阜営業所
 - 三重営業所
 - 滋賀営業所
 - 鳥取営業所
 - 島根営業所
 - 宮崎営業所

- 海外拠点**
- 北京事務所
 - ハノイ事務所
 - マニラ事務所
 - ジャカルタ事務所
 - イスタンブール事務所
 - パプアニューギニア事務所

- グループ会社**
- 基礎地盤コンサルタンツ株式会社
 - 株式会社長大テック
 - 順風路株式会社
 - KISO-JIBAN Singapore Pte Ltd.
 - KISO-JIBAN (MALAYSIA) SDN.BHD.
 - CHODAI KOREA CO.,LTD.
 - CHODAI & KISO-JIBAN VIETNAM CO.,LTD.
 - PT.WIRATMAN CHODAI INDONESIA
 - Chodai Philippines Corporation
 - 株式会社南部町バイオマスエナジー
 - 株式会社長大キャピタル・マネジメント

役員

代表取締役社長	永治泰司
取締役	山脇正史
取締役	井戸昭典
取締役	野本昌弘
取締役	加藤雅彦
取締役	吉本雅彦
取締役	行田 茂
取締役	塩釜浩之
取締役	田邊 章
取締役	平野 實
常勤監査役	西村秀和
監査役	二宮麻里子
監査役	横山正英

登録

建設コンサルタント	国土交通大臣登録 建31第611号
測量業者	国土交通大臣登録 第(11)5362号
地質調査業者	国土交通大臣登録 質29第1042号
一級建築士事務所	東京都知事登録 第37373号 神奈川県知事登録 第16953号 埼玉県知事登録 (1) 第11451号 北海道知事登録 (石) 第6253号 大阪府知事登録 (イ) 第24821号
計量証明事業者	茨城県知事登録 音圧レベル第15号 茨城県知事登録 濃度(大気中、水又は土壌中)第27号 茨城県知事登録 振動加速度レベル第4号
[マネジメントシステム評価センター登録]	JISQ9001:2015 認証 登録番号 MSA-QS-6 JISQ14001:2015 認証 登録番号 MSA-ES-1 JISQ27001:2014 認証(情報システム部門及び広島支社) 登録番号 MSA-IS-32 JISQ55001:2017 認証(アセットマネジメント推進室) 登録番号 MSA-AS-4
[NETIS登録]	型丸 登録番号 KT-110076-VE

Chodai Report

第52期 事業報告書 2018年10月1日~2019年9月30日



INDEX

- 01 トップメッセージ
- 03 特集1 「長期経営ビジョン2030」と新中期経営計画
- 06 IRコラム
- 07 特集2 長大の総合力 ~グループ会社紹介
- 11 プロジェクトトピックス
- 13 連結財務諸表 / 株式情報
- 15 会社情報

トップメッセージ



株式会社 長大

経営理念

人・夢・技術

社員の創造性と、相互の信頼を育み、美しく、快適な地球環境づくりに邁進する、世界の技術と頭脳の会社を創造する。

53期から新たに2030年という長期ビジョンを掲げ、安全、安心な国土づくりのため事業開拓をさらに進めるとともに安定配当を実施します。

ごあいさつ

株主の皆様におかれましては、日ごろより当社の事業活動にご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

2018年度から2019年度にかけての当社第52期は、当社グループの中期経営計画の最終年度でありました。国内受注の維持・拡大、新領域事業の成長加

速、働き方改革の推進など8つの中期経営方針を定め実行してまいりました。

おおむねすべての目標は達成しておりますが、このうち国内受注は受注高、利益とも大幅に向上し、新領域事業においては、フィリピンでの小水力発電の運転開始、国内でのバイオマス発電の着手、環境配慮型の型枠(型丸)の定常的黒字化を達成しました。

働き方改革においては、51期に大幅な制度改革を行い52期にはその定着を図り実効性のある運用を行っております。また、PFI等の民間主導型の事業では、9件の特別目的会社(SPC)を組成しSPCの一員として主に事業マネジメントを受け持ち運営しております。

当社は51期に創立50周年を迎えた際に、記念事業として、社員から30年後の長大グループの姿を募集しました。当社は「人・夢・技術」を合言葉に進んできましたが、30年後の夢を実現させるためには、安定した経営基盤のもと、新領域分野への挑戦、技術開発の促進など多くの課題をクリアする必要があります。

そのため、53期からの新たな中期経営計画の策定にあたっては、2030年という長期ビジョンを策定し、そこに向かって行うべき具体的な施策を中期計画としてまとめました。53期はその最初の中期計画の初年度となります。

近年の異常気象による災害の多発に対する国土強靱化、地方の衰退を止め新たな地域の姿をつくっていく地域創生など人々の暮らしを支えるインフラは、持続的に整備・保全していかなくてはなりません。過去の経験を活かし、現在の技術を活用し、将来の生活環境を想像し、「人・夢・技術」の合言葉のもと、全社員の知見を将来につないでいき、私どもの使命を果たして行きたいと思っております。

第52期の事業活動について

当社の事業年度52期(2018年10月1日～2019年9月30日)は、中期経営計画「長大持続成長プラン2016」の事業推進戦略のもと、インフラサービスプロバイダとして、人々が安全、安心、快適な生活ができる環境づくりを目指し事業を進めてまいりました。

基幹事業として取り組んでいる橋梁分野、交通分野、情報分野等では着実に受注を伸ばすとともに、PFI事業での成約案件の拡大もあり、おおむね計画通りの受注となりました。また、利益は営業利益、経常利益とも大幅に中期目標をクリアすることができました。

環境・新エネルギー分野においては、フィリピン国、インドネシア国での小水力発電関連事業の一部が運用開始となり、グループ会社の基礎地盤コンサルタンツを中心とする国内の風力発電、地熱発電関連事業に積極的に取り組んでいるところであり、グループ全体として、クリーンエネルギー開発に引き続き重点を置いて取り組んでまいります。

地域創生分野では、当社グループの交通解析技術を活かしたオンデマンドバス(主に高齢者の移動支援)事業もグループ会社の順風路を中心に順調に業績を伸ばし、現在約50の自治体で導入いただいております。また、この技術を活かした自動運転支援も自動車関連

業界とともに進めております。

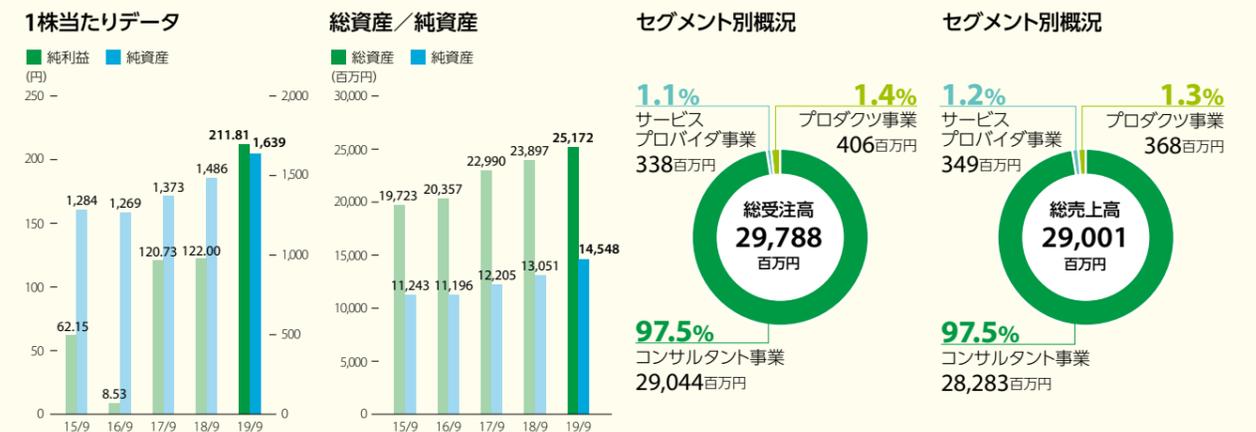
PPP/PFI 事業では、多くの自治体からアドバイザー業務を受注するとともに、PFI事業者としての取り組みについても今年度も引き続き案件形成に成功し、着実に歩みを進めております。

このように、当社グループの業績は、長大および長大グループ各社とも好調な受注を果たし、新たな事業分野の開拓も順調に進めてきているわけですが、グループ全体での相乗効果を一層強め、顧客の拡大、品質の向上、新事業の開拓に努めてまいります。

また、株主配当を前期には記念配当を含め1株当たり39円の配当を行いました。株主様への利益還元を強化するために、「長期経営計画のゴールとなる2030年まで配当性向25%または1株当たり40円の大きいほうを配当する」という安定配当を行う方針に変更しました。そのため、利益剰余金の一部を配当積立金として安定的な配当を行えるようにしております。

今後も新事業分野への積極的な取り組みを行いつつ着実に利益を出せる企業へとさらなる挑戦を続けてまいります。株主の皆様には、なお一層のご支援・ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 永治 泰司



特集1 「長期経営ビジョン2030」と新中期経営計画

2030年を マイルストーンとして 新たな目標に向かって スタートを切りました。

当社は創立以来初の長期経営計画となる「長期経営ビジョン2030」を発表しました。その狙いや10年後に目指すべき姿とは何か。第一段階として53期からスタートする新中期経営計画も含めて、計画の推進役である経営企画本部長・塩釜浩之がご説明します。



経営企画本部長 塩釜 浩之

Q. 初めに、前中期経営計画「長大持続成長プラン2016」の総括をお願いします。

A. 3カ年の目標をほぼ達成し、成長の流れは持続しています。

50期から52期までの3カ年を振り返りますと、売上高、利益とも順調に推移してきました。「長大持続成長プラン2016」の最終年度となる52期におきましては、当社グループ全体の売上高は前期とほぼ同程度でしたが、国内受注高、国内売上高、利益では51期に比べ大幅に向上しました。

建設コンサルタント業界の市場環境を見ますと、公共事業予算は約7兆円と堅調に推移しており、引き続き安定成長の流れを維持しています。トレンドとしては、新規のインフラ建設は現状維持傾向にあります。維持管理や災害対策など国土強靱化対策の比率が増してきており、それに伴ってコンサルタントの技術単価も上がってきています。

当社グループはこれら基幹事業の好調に加え、再生可能エネルギー分野でのコンサルタント事業や出資参画、またPPP/PFIに代表されるまちづくり事業等

の売上が増加しています。さらに、海外での地域経済活性化プロジェクトの実績も着実に積み上げ、フィリピンやインドネシア以外のアジア地域へ展開するステージへと成長してきています。

Q. 「長期経営ビジョン2030」策定の経緯について教えてください。

A. 第二創業期として次の50年へ向けての総意が込められています。

当社は2017年11月に東京証券取引所市場第一部に指定替えを果たし、2018年3月に創立50周年という節目を迎えました。これまでの50年、当社は国土の成長に伴う公共事業の伸びと共に成長してきました。しかし、世界規模的に成長のスピードや多様性は高まるばかりです。

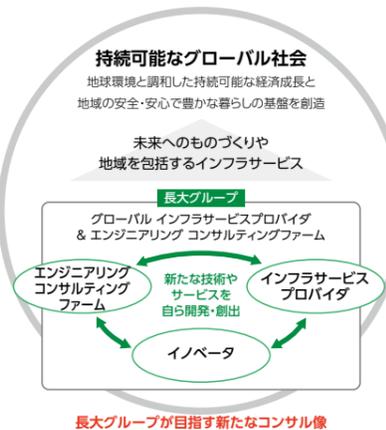
創業50年の節目を迎えた今、これまでの50年の延長線上では未来はないとの危機感のもと、これからの50年というかつて経験をしたことがない未知のステージに積極果敢にチャレンジしていこう、との思いで第二創業期と位置づけています。そして未来への挑戦に向けては、私たち長大社員の特権でもある夢を描き、その姿に向かって行動していくことが今

後の成長に欠かせないと考えたのです。

こうして次の50年に向けて環境を整え、さらなる成長と夢の実現を目指そうと策定したのが「長期経営ビジョン2030」です。2030年をマイルストーンとして、当社グループが目指すべき姿、およびそれを実現するための戦略を掲げています。

策定に当たり、過去50年間の挑戦と成長の歴史を分析し、私たちの原動力、強み、課題、そして夢の実現などを徹底的に洗い出しました。約1年半にわたり毎月の役員ミーティングによる議論を重ね、その成果を結実させました。

持続可能なグローバル社会を創造する企業へ



Q. 具体的な数値目標や取り組みについて教えてください。

A. 持続可能なグローバル社会を創造する企業を目指します。

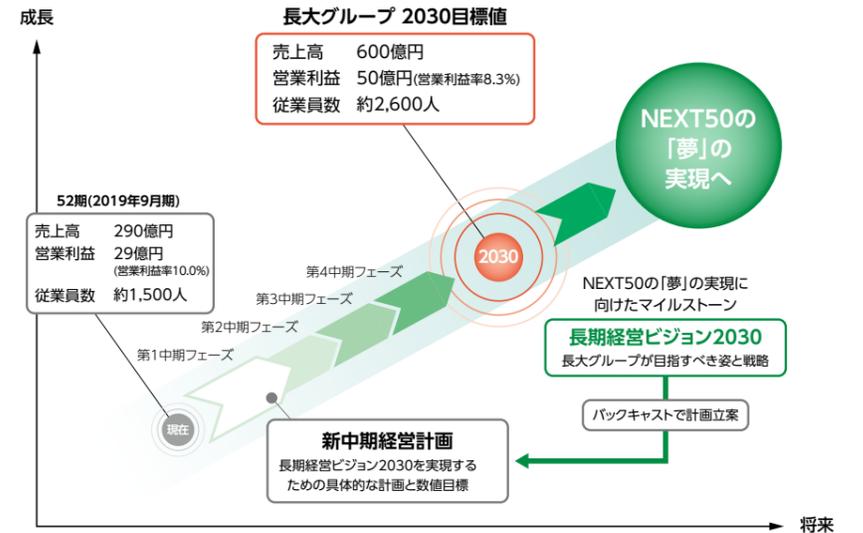
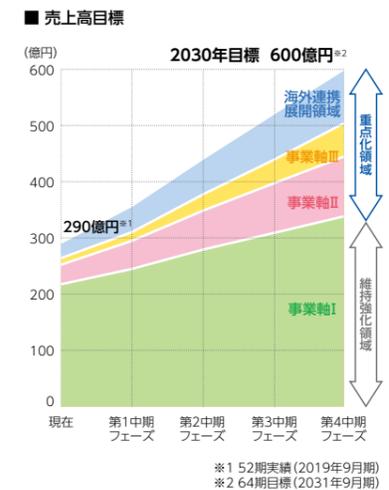
2030年の目標として、グループ全体で売上高600億円、営業利益50億円を掲げています。目標達成に向けて、私たち長大グループは新たな企業の姿として3つの重要な役割を果たしてまいります。

1つ目は、これまで国内公共事業で培ってきた総合建設コンサルタントとしての機能や社会との適合性をさらに発展させ、次世代の社会に求められるインフラサービスを実現するための「エンジニアリング・コンサルティングファーム」としての役割の強化です。

2つ目は、自ら事業者（プロバイダ）となって地域へ包括的なインフラサービスを提供し、経済成長、特に地域創生に資するエリア経済の底上げに貢献する「サービスプロバイダ」としての役割の強化です。フィリピン・ミンダナオ島で進めている地域経済開発プロジェクトや国内での再エネ発電事業が代表的な事例です。

3つ目は、これらを実現するために、自らが「イノベーター」として、次世代の持続可能な社会形成に必要な革新的技術や新たなサービスを、私たち自らが創造することです。

これらの課題に取り組むため、大幅な組織改編を行い、新たにインフラ技術サービスの開発やビジネスの創出を担



う新事業イノベーション室、革新的な技術をインフラに活用するためのIT戦略推進室などを創設しました。

なお、長期経営ビジョン2030においては、グループの事業と国連が掲げるSDGs(持続可能な開発目標)との関連性を改めて示しましたが、元来、当社グループの事業活動そのものがSDGsといっても過言ではありません。いわば先駆者として、これからもインフラサービスと企業活動両面で持続可能な社会形成に取り組んでまいります。

Q. 長大グループのシナジーをどのように創出していくのでしょうか。

A. さらに広範囲にわたる連携を強化し、グループ力を最大化していきます。

長期経営ビジョン2030はグループ全体として掲げている目標です。地盤調査、コンサルティングにおいて国内トップクラスの基礎地盤コンサルタンツをはじめ、今後のインフラ整備の要となる維持管理を担う長大テック、オンデマンド交通システム等のIT・モビリティ分野で先端的な技術を有する順風路など、グループ全体でインフラすべての領域にわたる技術サービスをONE長大で提供できることが当社グループの大きな強みです。

これまで、国内外での営業活動や事業展開における様々な場面で連携してきましたが、そのシナジーがもたらす利益等の面ではまだまだ不十分です。今後

は、出向による人事交流や共同プロジェクトの推進、グループ共同でのM&A、さらにはホールディングス制への移行などの検討も含め、グループ体制のさらなる強化を進めていきます。

Q. 目標達成のための当面の課題は何でしょうか。

A. グループ全体で人材の確保が最大の鍵になります。

長期経営ビジョン2030をまとめる過程で改めて確認したのは、当社が2009年の新事業推進戦略において掲げた事業軸にぶれはなく、2030年までは継続させるということです。そのうえで目標を達成するためには、当社グループの主要事業分野である「事業軸I: 国土基盤整備・保全分野」の維持・強化を図るとともに、「事業軸II: 環境・新エネルギー分野」と「事業軸III: 地域創生分野」をより一層拡大し、さらにこれらを海外でも展開していく必要があります。

海外事業はODA事業(日本政府による開発援助事業)だけではなく非ODA事業(相手国政府事業、また民間主導事業)の受注拡大を図る必要があります。

長期経営ビジョン2030では、売上高、営業利益とともに、従業員約2,600人という目標も掲げています。建設コンサルタントの売上は、技術者の数に比例する傾向があります。売上目標を現状の倍近くにしていますから、働き方改革やITを活用した生産性向上を強力に進めます

が、毎年相当な人数の技術者を増やしていく必要があります。人が財産である当社グループにとって、人材確保はグループ全体で取り組むべき極めて重要なミッションであると考えています。

Q. 最後に、53期からの新中期経営計画「長大グループ持続成長プラン2019」の概要説明と株主様へのメッセージをお願いします。

A. 「長期経営ビジョン2030」の第一ステージとして基盤づくりを推進していきます。

今回の新中期経営計画は、長期経営ビジョン2030で設定した4つのステージの第一段階として、今後のさらなる成長のための基盤づくりを推進します。すなわち、国土強靱化やインフラ維持管理などの基幹事業の維持・強化を図りながら、新事業領域や海外事業の拡大、人材の確保・育成などに取り組めます。

事業軸Iでは、構造・道路などの基幹分野のさらなる強化に加え、河川、防災、防衛など多分野へ事業を拡大し、国内

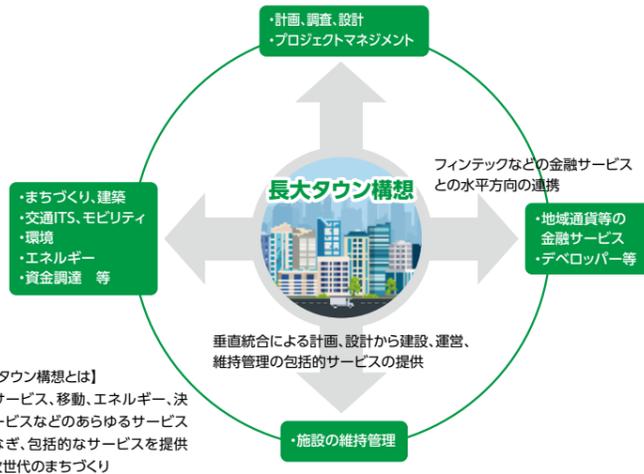
で実績の少ないエリアを開拓していきます。事業軸IIでは再生可能エネルギー分野の事業基盤づくりを、事業軸IIIでは様々なインフラを連携させた新たなまちづくりを「長大タウン構想」として、多方面への提案や研究、実証などを進めます。同時に、海外においても橋梁、鉄道事業、また地域開発プロジェクトなどを積極的に進めます。

このたび、長期経営ビジョン2030の目標達成へのコミットメントとして、配当

政策において「1株当たり配当額40円と、配当性向25%に基づく配当額の高い方の配当を2030年まで続ける」ことを発表しました。株主の皆様には、ぜひ当社のビジョンと事業方針をご理解いただき、長い目で見守り、応援くださいますよう、何とぞよろしくお願い申し上げます。

「長期経営ビジョン2030」の詳細をホームページに掲載しています。

<http://www.chodai.co.jp/news/20190930.pdf>



【長大タウン構想とは】
行政サービス、移動、エネルギー、決済サービスなどのあらゆるサービスをつなぎ、包括的なサービスを提供する次世代のまちづくり

長大グループ 持続成長プラン2019 中期経営計画(53期～55期)

最終年度(55期)の目標値

売上高	連結	357.0 億円
	個別	200.0 億円
営業利益	連結	30.0 億円
	個別	17.0 億円

「事業軸 I 国土基盤整備・保全本分野」

施策1 基幹事業のさらなる強化と河川、防災分野への事業拡大

技術力・受注競争力のさらなる強化により基幹分野においては確実な受注につなげるとともに、河川、防災分野の受注拡大を目指す。

施策2 国内未開拓エリア・顧客・業種における受注力強化
本部を横断した組織として「技術統轄センター」を設置し、業種・顧客・エリア拡大を強化し、受注に向けた活動を推進する。

「事業軸 II 環境・新エネルギー分野」

施策3 環境事業の強化

環境調査やアセスメントの対象拡大と顧客開拓を進めるとともに、エコプロダクツの安定的な成長を進める。

施策4 再生可能エネルギー事業の基盤づくり

再生可能エネルギーのコンサルティングサービスの受注拡大を進めるとともに、国内外で風力発電やバイオマス発電などを推進していく。

「事業軸 III 地域創生分野」

施策5 新たなまちづくり事業の基盤づくり

行政アドバイザー業務の受注拡大、学校や病院の計画から建築設計までのトータルサービスの提供、新たなまちづくり(長大タウン構想)の実現を図る。

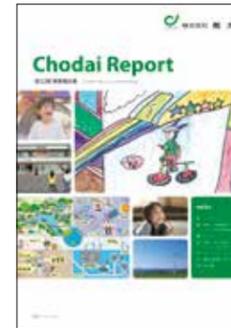
「海外連携展開領域」

施策6 構造及び鉄道事業を中心とする主要事業の強化・育成
主要事業(構造・道路)の安定受注を目指すとともに、鉄道事業の拡大、バイオマス発電事業及び風力発電事業など、再生可能エネルギー事業を強化していく。

施策7 東南アジアにおける重点地域展開

ODAを主体とした営業に加え、攻めの営業で受注拡大を進める。特に、ベトナム、フィリピン、インドネシアに常駐社員を配置し、最重点地域として事業を展開する。

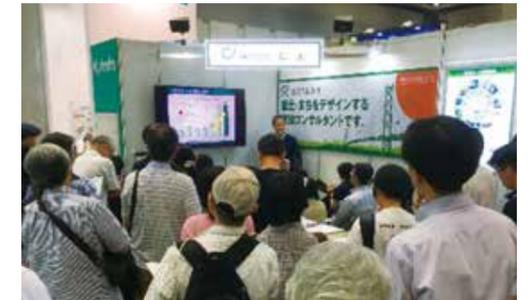
IR コラム



事業報告書

誌面拡大で情報量も読みやすさもアップ

当誌はこれまで「株主通信」として発行しておりましたが、株主様だけではなく広くステークホルダーの皆様にご覧いただきたいという趣旨から、「事業報告書」に変更いたしました。同時にサイズをA4に拡大。情報量を増やすとともに見やすい誌面へと改良いたしました。また、さらなるIRの充実を図るため発行回数を増やし、期末だけではなく第2四半期にも発行することを予定しています。



イベント

日経のIRイベントに出展、約1,000人がブースに

2019年8月23、24の両日、東京ビッグサイトで開かれた「日経・個人投資家フェア2019」(主催:日本経済新聞社)に出展。2日間で953名の方にお越しいただきました。ブースでは20分程度の会社説明会を2日間で14回行い、当社グループへの理解を深めていただきました。当社グループの歴史や事業内容、社会貢献に高い関心を寄せる方、配当利回りや配当水準に魅力を感じる方など、直接対話により個人投資家の皆様の反応を知る貴重な機会となりました。今後もこうしたイベントに積極的に関わっていきたく考えています。

IR column

長大をより知ってもらうために、 広報、IR活動に力を入れています。

当社の事業や取り組みを広く知ってもらうため、第52期からはこれまで以上に広報、IR活動に力を入れ、積極的に情報発信しています。その取り組みの一部をご紹介します。



出版

建設コンサルタントとは? を紐解く書籍を発刊

2018年12月21日、書籍『人と夢を技術でつなぐ建設コンサルタント』を発刊いたしました。当社を含む建設コンサルタントの過去、現在、そして未来のあり方についてまとめたもので、建設コンサルタントという職業や業界への理解を深めていただきたいと企画編集いたしました。これから就職を希望する学生やその家族、一般の方々にも親しみやすく読みやすいように、イラストやマンガも交えるなど工夫を凝らしています。

本書を通じて、株主・投資家ほかステークホルダーの皆様にご覧いただき、当社および業界への理解を深めていただくとともに、建設コンサルタントの知名度向上、業界全体の地位向上にも貢献できれば幸いです。



ホームページ

近日リニューアル予定 デザイン刷新、スマホ対応へ

ホームページ(HP)は会社の“顔”。当社のHPは前回の構築から数年経ちますが、この間、東証一部指定や創立50周年など大きな節目を迎え、“顔つき”も変わってきました。株主・投資家の皆様をはじめ多くの方の関心も高まっています。そこで現在、よりわかりやすく、見やすいHPにするべくリニューアル作業を進めています。デザインを刷新し、スマートフォンに完全対応。IPページなどコンテンツの充実も図ります。近日公開予定ですのでご期待ください。

特集2 長大の総合力 ~グループ会社紹介

グループ各社の高い専門性を融合して事業化し、国内外のさまざまな課題の解決に取り組みます。

長大グループは各社それぞれが独自の技術、高い専門性を有しています。

それらを融合することで新たな価値を創出し、

次世代社会に求められるインフラサービスを高次元で提供していくことを目指しています。

グループ主要3社の社長インタビューを通じ、そんな最新の取り組みをご紹介します。

基礎地盤コンサルタンツ株式会社

所在地 東京都江東区亀戸一丁目5番7号錦糸町プライムタワー12階
TEL.03-6861-8800

設立 1953年8月28日

資本金 1億円

従業員数 577名(2019年9月30日)

web <https://www.kiso.co.jp/>

地盤に強い総合コンサルタントとして、国内および東南アジアで、土質・地質調査、試験、解析、設計、計測、点検、土壌汚染対策、災害復旧など幅広い領域で活躍しています。



代表取締役社長 柳浦 良行

Kisojiban

長大とのシナジーを高め、業務提携、M&Aも視野にビジネスの拡大を進める

リモートセンシング技術を使って定性的な評価から定量的な評価へ

当社は、業界の草分けとして、地盤調査とコンサルタントという2つの役割を担い、高い専門性をもとに行政や民間を含め幅広い分野に関わってきました。地盤を熟知した上でインフラ設計ができるのが当社の最大の強みになっています。大学などの教育・研究機関との関係も深く、アカデミックの研究成果を実際の技術として現場に落とし込む、橋渡しの役割を担っているという自負もあります。

現在、事業の柱は4つあります。1つ目は、社会インフラの維持管理です。全国にまたがる道路や河川などのインフラは膨大で、その維持管理についてはより効率的な技術が求められており、当社も新

たな技術開発を進めています。その一つに、ICTを活用したリモートセンシング技術があります。具体的には、国土交通省道路局の研究公募で採択された、当社と東京大学、NEXCO総研の共同研究です。衛星を使い50キロ四方の情報を一気に読み取るというもので、道路の維持管理の効率化に貢献できます。東南アジアを中心とした海外でのインフラ維持管理に活用していくことも考えています。

2つ目は、国土強靱化に対応した防災・減災です。ここ数年、全国で多発している災害の多くは地盤に関係しており、当社の役割はますます重要になっています。具体的には、コンビナートやプラント関係、ため池、宅地などの耐震化のための調査および最先端の解析を行っています。豪雨対策でも、法面の危険度の判

断や対策などに取り組んでおり、リモートセンシング技術を活用して今までの画像だけの定性的な評価から、地盤が何ミリ動いたかという地盤変状を見る定量的な評価にシフトしています。

地熱発電を活用したまちづくりの携わり、地域創生の一端を担う

3つ目は、東南アジアを中心とした海外展開です。特にシンガポールとの関係は長く、政府の仕事を直接受注するなど太いパイプがあり、非ODAの分野に強みがあります。シンガポールは小さな国で水資源の確保は存亡に関わる安全保障問題になっており、当社では水資源調査を行うことでサポートしています。

4つ目は再生可能エネルギーです。当

社は、地盤調査の知識・経験を活かし、地熱発電に取り組んでいます。今後は、発電事業のSPC(特定目的会社)への出資など、維持管理を含めた運営面にも積極的に関わっていく方針です。

また、ここ数年、洋上風力発電関連の受注が伸びています。地盤コンサルタントの先駆けとして国内外の企業と連携しつつ、自社製の海上足場などを用いたボーリング調査等を行い、風力発電事業者を支援しています。現在、海上足場の増設計画を進めており、設備投資を行いながら当社の強みをアピールし、さらなる受注につなげていきます。

さらに、再生可能エネルギーの取り組みにおいて、長大とのシナジーを高めることで単に地熱発電事業だけでなく、余熱を利用した地域創生、まちづくりにまで発展させたいと考えています。また、国土交通省が進めるi-Constructionの基盤となるCIMに関し、当社の地盤、長大の構造物と、双方のデータを連携させることでグループ力が活かせると考えています。

地質リスクマネジメントにより建設業界の生産性向上や品質向上に貢献

建設業界では、生産性の向上が大きなテーマになっています。建設事業のリスクの大半は地盤に関わるものです。逆に、それらのリスクに対応できれば、生産性はもちろん品質の向上にもつながります。業界の言葉では「地質リスクマネジメント」と言っていますが、地盤コンサルタントとしてそうした評価をできることが当社の強みです。

一方、社会インフラにおいては維持管理へのシフトが社会的に大きな流れになっており、生産性を向上させるためAIなどを取り込んだ技術開発にも取り組んでいます。

当期の業績は売上高127億円、営業利益14億円と、計画を上回り順調に推移しています。会社として記録に残す当期のレガシープロジェクトとして、北海道胆振東部地震により被害を受けた「むかわ



2019年10月1日、柳浦良行の社長就任と同時に前社長・岩崎公俊が代表取締役会長に就任。柳浦社長をサポートする。

町災害復旧業務)、地質リスクマネジメントを実際の業務として受注した「北条道路地質リスク検討業務」、レーザープロファイラーにより高精度で落石の危険度を探る「広島県法面のあり方検討業務」、北九州沖での大規模な「洋上風力地盤調査」、宅地耐震化推進事業の目玉となる大規模プロジェクト「福岡県大規模盛土造成地の変動予測」などがあります。

オンリーワン企業として社会から必要とされるなくてはならない企業に

来期の業績は、売上高128億円、営業利益8.3億円の見通しです。52期からの繰越額に加え、国土強靱化事業も受注しました。加えて、洋上風力発電に関しては、海上足場の増設により引き続き確実な受注が見込まれます。当社の売上の約4割が民間受注で占められていますが、そうした営業力の高さが強みと言えます。

今後注力していきたいと考えているのは、リモートセンシング技術の開発と、地中埋設物の取り組みです。都市の再開発では地中埋設物の問題が必ず出てきます。地中レーダーにより地中を3次元化するなど、地盤の見える化技術の確立を進めていきます。

また、原子力発電所の廃炉に向けた調査や、高レベル廃棄物の地層処分のための低コストでの凍結サンプリングによる地盤調査などにも当社の技術を活用するべく東京大学生産技術研究所と

共同で開発を進めています。

中長期的な目標は、地盤コンサルタントとしてのビジネスの拡大です。長大とのシナジーを高めていくとともに、業務提携を含めたM&Aも視野に進めていきたいと考えています。個人的には、将来はリモートセンシングのために、長大グループで衛星を打ち上げられればという夢を持っています。

目指しているのは、オンリーワン企業として社会から必要とされ、世の中になくなくてはならない企業となることです。そのためには、規模を拡大し業界のトップランナーにならなければなりません。独自の技術を持つことも必要です。来期はそのための第一歩を踏み出します。



青森県岩木山の地熱資源開発事業



自社所有のボーリング用海上足場

株式会社長大テック

所在地 東京都中央区日本橋蛸殻町1-20-4
TEL.03-3639-3411
設立 2002年11月12日
資本金 1,000万円
従業員数 113名(2019年9月30日)
web https://www.chodai-tec.co.jp/

道路管理データベースの整備・運用と公共インフラ点検調査業務を専門領域に、日本の「安全・安心」に貢献しています。



代表取締役社長 松本 成敦


株式会社 長大テック

点検から補修設計、BIM/CIMの受注拡大など、攻めの営業で次の成長へ

経営のキーワードは「連携」「変化」「使命感」「働き方改革」

当社の強みは、①社員が土木と情報の両分野を担当できる、②点検関係など現場の作業を熟知している、③ICTを積極的に取り込んでいく姿勢を持っている、④小回りが利き様々なことにチャレンジができる、ことです。

当社では毎年、経営計画書を作っていますが、そこにビジョンとして載せているキーワードが4つあります。社員や関連組織をつなぐ「連携」、ICTなどを活用し、業務のやり方を変えていくという「変化」、社会に貢献していくという「使命感」、ワークライフバランスなどの「働き方改革」です。

当社の主要業務は2つあり、一つは道路施設などの点検です。現在は自治体などを中心に、点検業務から派生する補修設計へと拡大を進めています。基幹事業としてさらに伸ばさせるため、他の民間企業からの受注を狙い営業強化を図っています。さらに、点検業務などにドローンやウェアラブル端末といったICTを活用した事業展開も考えており、実験を進めています。

もう一つは、i-Constructionの推進に欠かせないBIM/CIMなどのインフラ3次元データ整備で、長大から一手に引き受けています。

グループシナジーを活かし
地元企業に負けない
地場のコンサルタントに

業績面としては、当期は期初予想通りに推移し、3期連続の増収を達成しました。来期も当期を超える売上目標を掲げており、営業利益率も10~11%を確保したいと考えています。

事業環境では、点検業務に関し、2014年から始まった5年に一度の定期点検が一巡しました。しかし点検の結果、損傷度が高かった所から補修依頼を多数受けており、補修設計の受注が増えています。ただ、補修設計は点検とは異なる技術が必要なため、専門技術を持つ人材の確保が課題です。社内の教育を充実させるとともに、中途採用も進めています。

長大グループとしてのメリットは、自社が不足している詳細設計などの技術面や、経営面でも支援が得られることです。特に、大型プロジェクトの獲得に臨む際は、長大の社会的信用が大きな力になると感じています。

来期は当社単独で、自治体を中心に攻めの営業を展開していきます。関東、大阪、福岡の3拠点を軸に、地元を張り、地場のコンサルタントに負けない営業力、機動力を発揮していくことこそが、成長の大きな鍵になります。そのため、地場のコンサルタントとの連携やM&Aなども視野に入れています。

技術者が力を発揮できる
チャレンジ精神にあふれた
会社を目指す

2014年度からの5年間は、経営が非常に安定した時期となりました。それは、奥石前社長が土台を作り、事業を進めてきた結果でもあります。私はそれを引き継ぐべく、この度会社の舵取りを任されることとなりました。

取締役に就任してから2年を経て、さらに深い根を生やし、土台を強固にしたいという思いを強くしています。土台がしっかりし、根が伸びれば当然、上にも伸びていけます。

当社が標榜するのは、他社にない特化した技術を持ったインフラ管理技術集団です。インフラを保全するということにもつながります。

そこで大事なのが、技術者が力を発揮できる働きやすい環境です。チャレンジ精神にあふれた風通しの良い会社を目指していきます。



ドローンによる橋梁点検(実験)

順風路株式会社

所在地 東京都豊島区東池袋5-44-15
TEL.03-6271-6061
設立 2006年12月12日
資本金 1,000万円
従業員数 12名(2019年9月30日)
web http://www.jpz.co.jp/

道路交通情報に特化し、高度な専門性と技術力により快適な道路の移動を提供。少子高齢化に対応したオンデマンド交通や健康関連事業も手がけています。




代表取締役社長 吉富 広三

オンデマンド交通で トップランナーを走りつづける

全国52自治体、月8万人が
利用しているオンデマンド
交通システム「コンビニクル」

当社の大きな特徴は、公共事業の多い長大グループの中でも公共以外の売上比率が高いこと、そして、主力の運用事業が課金型のため毎月確実な収入が見込めるということです。安定的に収益が確保できることで、開発投資がしやすいこともメリットです。

これまで、モバイル端末による道路交通情報の提供や、NHKなどへの地上波デジタル・データ放送の情報素材の提供を行ってきました。その実績を活かし、今、最も力を入れているのがオンデマンド交通事業です。特に、リアルタイム完全自動乗り合い機能を備えた「コンビニクル」は現在、全国52自治体、月8万人が利用しており、9年間で累計約500万人という同種の交通事業の中でもトップクラスの利用者数を誇ります。

コンビニクルの特徴は、リアルタイムに完全自動で配車ができることです。大手でもオンデマンド交通を手がけていますが、ほとんどはオンラインでの予約受付までで、配車自体は人手に頼るというのが現状です。最近、シームレスな移動を目指すMaaS (Mobility as a service) が注目されていますが、重要なのはラストワンマイルで、スマートフォンで予約から配車まで完結できるコンビニクルの強みはそこにあるのです。

長大とのシナジーを活かし
MaaSという大きなトレンドの中で
業績を伸ばし続ける

業績は好調で、当期は売上、利益とも期初予想を上回りました。コンビニクル事業が売上を伸ばすとともに、長大と共同で取り組んでいる首都高の「経路・所要時間案内」サイトのエンジン部分の受託も伸びました。ここでは、首都高専用の道路交通情報アプリ「mew-ti」にも関わっています。

来期もMaaSという大きなトレンドの中で、順調に業績を伸ばせるものと予想しています。長大は地域創生を事業軸に据えてまちづくりに力を入れています。当社のオンデマンド交通もその一端を担うこととなります。また、プロジェクトの中で大きな会社との取り組みも発生していますので、長大とのシナジーを活かしていければと考えています。

オンデマンド交通事業で
消費者と関わり
B to Cビジネスへ発展させたい

コンビニクルは元々、地方の過疎地などで大きな課題となっている、高齢者を中心とした移動困難者、交通弱者への対応として始められました。ところが、運行状況など日々のデータを収集し分析してみると、面白いことがわかりました。

過疎地などでは70~80代の女性の活

用が圧倒的に多く、電話で予約してオペレータ経由で手配していますが、都心部では、10代以下の子どもや30~50代の女性が多く、予約にはスマホを活用しています。子どもは塾へ通うため、女性たちはバスより高いタクシーより安く便利ということで利用しているようです。

このようにコンビニクルは、当初のターゲットである過疎地の高齢者から都市部の生活者へと市場を広げています。需要を探れば利用者を拡大できる可能性があるのです。

このオンデマンド交通事業は、利用者である消費者と関わることでできます。例えば、直接消費者と接しているタクシー会社やバス会社と提携してサービスを提供するなど、新たなB to Cによるビジネスモデルへと発展させていければと考えています。

当社は最近、AI活用に取り組む先進35社の一つとして書籍にも取り上げられました。今後も先端的な取り組みを続け、存在感を増していきたいと思えます。



月8万人の足を運ぶコンビニクル

第52期の取り組み

第52期も当社グループは多岐にわたる事業を国内外で展開いたしました。

その中からごく一部ではありますが、特筆すべき事業を分野やテーマごとにご紹介いたします。



基幹事業

橋梁や道路等の構造物設計や点検、補修、補強設計、情報システムやITS関連、環境調査や環境影響評価など幅広く展開。国内外で国を代表するプロジェクトに参画するほか、民間事業など新たな市場にも進出しています。

愛媛県上島町の4島を結ぶ長大橋の設計

愛媛県上島町では住民の生活基盤の強化、産業の活性化を目的に、4島を橋梁でつなぐ上島架橋事業が進行中です。当社は同事業で3つの長大橋の設計を担当し、2橋はすでに完成。残る岩城橋は国内最大級の複合斜張橋で、着々と工事が進んでいます。完成すれば移動時間がさらに短縮され、通勤・通学の利便性の向上や、地域の医療・福祉、災害時の連携にも貢献します。



神戸の玄関口バスタ三宮を計画

国土交通省が推進するバスタプロジェクトは、バスターミナルが鉄道駅とも直結する集約型の公共交通ターミナル整備事業で、当社が手がける神戸の玄関口、三宮駅周辺の整備もその一つです。点在する中・長距離バス停を集約したスムーズな移動と快適な待合空間を提供。多様なモビリティと連結し、未来型の駅前空間を実現するとともに、災害時の輸送拠点としても期待されています。



パプアニューギニア国の老朽化橋梁の架け替え

当社は2006年からパプアニューギニア国の道路・橋梁整備に取り組んでいます。その実績は40橋を超え、日本の建設コンサルタントで最多です。2019年には、ニューブリテン国道の老朽化したアウム橋、カピウラ橋の架け替えが完了。6月に開通式が行われました。これにより物流、生活の安定的な交通が確保され、同国の経済発展と地域住民の生活向上に寄与します。



地域創生

地方部の過疎化・高齢化が進む中、地域公共交通の活性化や良質な観光資源の再整備、運営手法を提案するほか、PPP/PFIの活用などを通じ国内外で地域の活性化に取り組んでいます。

中海、穴道湖の水質浄化で地域の水産業を活性化

全国的に湖の水質悪化が課題となる中、山陰地方の中海、穴道湖でも富栄養化による水質悪化が問題となっており、浄化に向けて各種対策が講じられています。当社はこの効果を確認するため、対策後の水質や湖底の土砂の改善状況、ヤマトシジミ、サルボウといった水産資源への影響についてモニタリングしています。その結果に基づいて改善策を提案。さらなる水質改善や地域の水産業の活性化に寄与しています。



ICT関連

当社グループは業界をリードしてi-Construction市場に新技術を提供しています。IoT時代に対応し、グループが保有する技術を融合。ICT、ビッグデータ、AI等を活用した事業を一丸となって展開しています。

ドローンを点検実務へ活用

グループ会社の株式会社長大テックは、ドローンを使った橋梁や構造物の点検に取り組んでいます。点検車両を使えない高い場所などを空中から撮影し、より詳細な点検が必要な箇所を識別。3次元データも取得し、構造図を描画するなど、維持管理への活用を進めています。2019年10月の台風19号では国土交通省の要請を受け、氾濫した久慈川の状況確認にも活用しました。



MaaSを視野に自動運転の実証実験

東北大学が中心となって活動するコンソーシアムの一員として仙台市泉パークタウンにおいてEVバスによる自動運転の実証実験を実施。地域住民に自動運転を体験していただくとともに有効性や地域のニーズ等を確認しました。また、移動をシームレスにつなぐサービス「MaaS」の基礎となる検証も実施。グループ会社の株式会社順風路が手がけるオンデマンド型バス運行システム「コンビニクル」との連携も検討しています。



災害対応

毎年多くの災害に見舞われるわが国において、被災地域の復旧・復興の支援とともに、国民の生命と財産を守るための防災・減災対策に“ONE長大グループ”で取り組んでいます。

船舶の衝突を受けた橋梁の復旧設計

2018年9月、台風21号により大阪湾に停泊していた多数の船舶が漂流し、うち1艘が兵庫県鳴尾橋に衝突。橋桁は大きく移動、変形や破損も広範囲に発生し、通行止めを余儀なくされました。当社は同橋の復旧設計を担当。人員を増強するなどして通常6カ月かかる検討期間を4カ月に大幅短縮し、復旧工事の早期開始を実現しました。



宅地の耐震対策必要箇所をマップに

地震による被害が想定される大規模盛土造成地や宅地の被害を軽減するため、国は全国的に「宅地耐震化推進事業」を行っています。グループ会社の基礎地盤コンサルタント株式会社は、その一環として福岡県で宅地盛土タイプによる地震被害の危険性を表すマップを作成。耐震対策が必要な区域を明らかにしました。



再生可能エネルギー

脱炭素化に向けて、再生可能エネルギーの導入が地球規模で叫ばれています。当社グループは国内外における再生可能エネルギー事業に積極的に参画し、その実現に貢献しています。

山梨県でバイオマス発電事業に着手

グループ会社の株式会社南部町バイオマスエナジーは2019年9月、山梨県南部町と木質バイオマスガス化発電事業について協定書を締結。2020年11月の商業運転を目指し、事業者として同発電事業の実現可能性検討、事業計画策定、発電所建設から運営支援サービスまでトータルな事業を展開します。また、排熱を利用した温水プール、災害時の非常用電源への活用など安全・安心なまちづくりも実現します。



北九州沖で洋上風力発電の地盤調査

国内最大規模を誇る北九州沖の「響灘洋上風力発電事業」は、国の指定する促進区域の一つ。基礎地盤コンサルタント株式会社は、沖合6キロ、水深30メートルという難しい条件の海域で、大規模なボーリング調査や海底着座型の調査を実施し、地盤状況を確認しました。得られた情報は今後、風車の基礎設計に活かされます。



連結財務諸表 / 株式情報

貸借対照表(要旨)

(百万円)

科目	第52期 (2019.9.30)	第51期 (2018.9.30)
資産の部		
1 流動資産	17,362	16,486
2 固定資産	7,809	7,410
有形固定資産	3,797	3,902
無形固定資産	232	257
投資その他の資産	3,779	3,250
資産合計	25,172	23,897
負債の部		
3 流動負債	8,399	7,634
4 固定負債	2,224	3,211
負債合計	10,623	10,846
純資産の部		
株主資本	14,383	12,764
資本金	3,107	3,107
資本剰余金	5,012	4,884
利益剰余金	6,656	5,122
自己株式	△392	△349
その他の包括利益累計額	75	181
非支配株主持分	89	104
5 純資産合計	14,548	13,051
負債・純資産合計	25,172	23,897

包括利益計算書(要旨)

(百万円)

科目	第52期 (自:2018.10.1 至:2019.9.30)	第51期 (自:2017.10.1 至:2018.9.30)
当期純利益	1,846	1,074
その他の包括利益	△108	59
包括利益	1,738	1,133
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	1,752	1,128
子会社株主に係る包括利益	△13	5

POINT 1 流動資産

増加の主な要因は、現金及び預金が10億13百万円減少したものの、受取手形及び完成業務未収入金が20億73百万円、未成業務支出金が3億39百万円それぞれ増加したためです。

2 固定資産

減少の主な要因は、建物及び構築物(純額)が73百万円、繰延税金資産が62百万円それぞれ減少したためです。

3 流動負債

増加の主な要因は、受注損失引当金が3億35百万円減少したものの、未成業務受入金金が8億70百万円、業務未払金が1億91百万円それぞれ増加したためです。

4 固定負債

減少の主な要因は、長期借入金が3億89百万円、退職給付に係る負債が5億81百万円それぞれ減少したためです。

損益計算書(要旨)

(百万円)

科目	第52期 (自:2018.10.1 至:2019.9.30)	第51期 (自:2017.10.1 至:2018.9.30)
売上高	29,001	28,969
売上原価	19,788	20,763
売上総利益	9,212	8,206
販売費及び一般管理費	6,309	6,496
営業利益	2,903	1,709
営業外収益	125	130
受取利息及び配当金	10	10
その他	114	119
営業外費用	158	123
支払利息	43	74
その他	114	48
経常利益	2,870	1,716
特別損失	-	36
税金等調整前当期純利益	2,870	1,680
法人税、住民税及び事業税	934	752
法人税等調整額	89	△146
当期純利益	1,846	1,074
非支配株主に帰属する当期純利益	11	2
親会社株主に帰属する当期純利益	1,857	1,071

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(百万円)

科目	第52期 (自:2018.10.1 至:2019.9.30)	第51期 (自:2017.10.1 至:2018.9.30)
6 営業活動によるキャッシュ・フロー	7	867
7 投資活動によるキャッシュ・フロー	△308	△512
8 財務活動によるキャッシュ・フロー	△677	△362
現金及び現金同等物に係る換算差額	△27	△6
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△1,006	△14
現金及び現金同等物の期首残高	6,458	6,472
現金及び現金同等物の期末残高	5,451	6,458

5 純資産合計

増加の主な要因は、親会社株主に帰属する当期純利益を18億57百万円計上したことなどにより利益剰余金が15億34百万円増加したためです。なお、自己資本比率は前期の54.2%から57.4%となっています。

6 営業活動によるキャッシュ・フロー

収入の減少は主に、受取手形及び完成業務未収入金の増加額20億75百万円、法人税等の支払額7億3百万円があったものの、税金等調整前当期純利益28億70百万円の計上、未成業務受入金の増加額8億70百万円によるものです。

7 投資活動によるキャッシュ・フロー

支出の減少は主に、有形固定資産の取得により1億52百万円、投資有価証券の取得により38百万円それぞれ支出したことによるものです。

8 財務活動によるキャッシュ・フロー

支出の増加は主に、長期借入金の返済に3億90百万円、配当金の支払に3億22百万円それぞれ支出したことによるものです。

連結株主資本等変動計算書

(百万円)

第52期(自:2018.10.1至:2019.9.30)	株主資本					その他の包括利益累計額	非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計			
当期首残高	3,107	4,884	5,122	△349	12,764	181	104	13,051
当期変動額								
剰余金の配当			△323		△323			△323
親会社株主に帰属する当期純利益			1,857		1,857			1,857
自己株式の取得				△216	△216			△216
自己株式の処分		128		172	300			300
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					-	△105	△15	△121
当期変動額合計	-	128	1,534	△43	1,618	△105	△15	1,497
当期末残高	3,107	5,012	6,656	△392	14,383	75	89	14,548

株式の状況

(2019年9月30日現在)

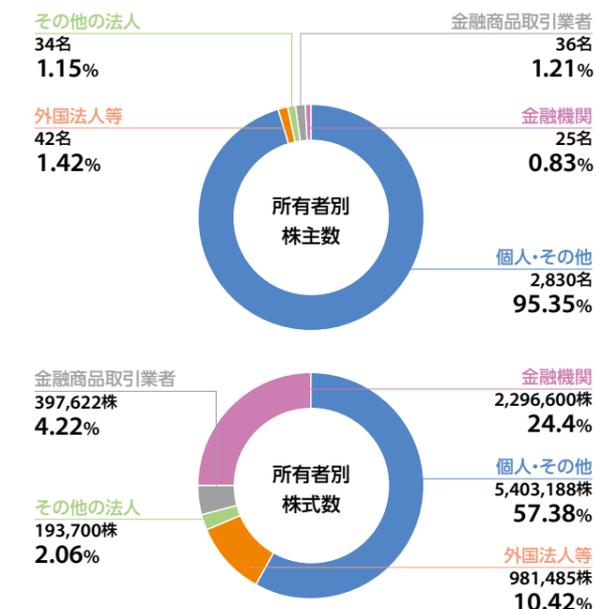
発行可能株式総数	37,000,000株
発行済株式の総数	9,416,000株
株主数	2,968名
単元株式数	9,410,500株

大株主

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率(%)
長大グループ社員持株会	940	10.14
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	357	3.85
日本マスタートラスト信託銀行(信託口)	337	3.63
資本管理サービス信託銀行株式会社(信託E口)	280	3.02
株式会社三菱UFJ銀行	237	2.56
日本生命保険相互会社	212	2.28
株式会社みずほ銀行	180	1.94

※持株比率は、自己株式(143,405株)を控除して計算しております。

株式の分布



配当方針/配当金・配当性向

配当方針

当社は、株主に対する利益の還元を経営上重要な施策の一つと位置付け、経営成績に応じた株主に対する利益の還元を継続的かつ安定的に行ってまいりました。第52期からは配当政策を変更し、1株当たり配当額40円と、配当性向25%に基づく配当額の高い方を目安として、「長期経営ビジョン2030」の最終年となる2030年までの間、より安定的な配当を行うことを基本方針といたします。



株主メモ

事業年度	10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	毎年12月開催
基準日	9月30日(期末配当金受領株主確定日)
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 TEL 0120-232-711 (通話料無料)

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に登録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

同郵送先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部 (証券コード9624)
公告の方法	電子公告により行う [公告掲載URL] http://www.chodai.co.jp/ ただし、電子公告によることが出来ない事故、その他のやむを得ない事由が生じた際には、日本経済新聞に公告いたします。