



## 住宅地盤改良事業の堅調と新規工種参入で 完工高増加

### ◆当社の事業内容について

管理本部長 伊藤寿彦

当社は、土木工事業を営む中で特に、地盤改良工事と推進土木工事を専門としている。受注は総合建設業者、大手ハウスメーカーからの請負を主体とし、ほかに官公庁からの直接元請け工事も行っている。

推進工事とは、下水道管を中心に雨水管、電力線、情報通信線などの地下埋設管を推進工法で施工する工事およびこれに付随する地盤改良工事である。官公庁から発注される工事を、総合建設業者、地元業者から請け負い、この推進土木工事が当社の完成工事高の50%を占めている。推進工事技術としては他に開削工法やシールド工法があるが、推進工法は開削工法に比べ地上交通に影響を与えず施工が可能なことから都市土木工事に適し、またシールド工法に比較して経済性や品質の均一性に勝るという利点がある。

地盤改良工事は、住宅などの構造物に不適な軟弱地盤や耐震性を高めるため薬剤の注入や、柱状杭の造成などにより安定した基礎地盤に改良する工事である。推進工事に付随する工事でもあるが、当社では特に個人住宅向け地盤改良工事の一つの独立したセグメントとしており、その大部分は大手ハウスメーカー（積水ハウス）からの受注で、当社完成工事高の40%を占めている。技術工法としては、主に表層改良工事、柱状改良工事、節付き柱状改良工事、TDM工法（ドライミキシング）、最近では地震に強い鋼管杭による改良工事など幅広い工法を有し、さまざまな地盤改良工事を施工している。

その他近年増加してきた工事としては、チェーンソー型のカッターを横方向に移動させて連続した壁を造成するTRD工法（ソイルセメント地中連続壁工法）があり、地下掘削時の土留め止水壁や液状化対策として適用されている。また、ビル取壊し後に残る杭を除去するヒロワーク工法の杭引き抜き工事にも参入した。建物の地盤矯正工事として当社が独自で開発した工法の「すいへいくん」は開発特許申請中である。ほかに井戸工事、防水関係のザイベックス工法などがある。これらのその他工事が当社完成工事高の10%を占める。

### ◆平成17年1月期（第38期）決算の概要と次期見通し

当期の業績は、完工高が84億23百万円で前期比4.4%増加したが営業利益は3億25百万円と同42.2%減少し、増収減益となった。

セグメント別（工種別）売上状況は、推進工事が47億53百万円（構成比56.4%）、住宅地盤改良工事が36億70百万円（同43.6%）である。住宅地盤改良工事は同11.1%増の実績となり、利益も順調であった。一般土木・推進工事は量的には標準の状況であったが収益面で不採算工事受注や利益率の減少などがあり、減益となった。特に官公庁からの受注が財政圧縮策により減少していることから、受注競争激化により単価下落・不採算工事が増加し、原価管理の徹底にもかかわらず、総利益率9.9%と前期を大幅に下回った。当期のみならず、この傾向は今後もしばらく続くともみている。

しかし、減益の最大の要因は財務体質の一層の健全化を図るために行った「固定資産の減損に係る会計基準」の早期適用によるものである。これにより、当期において減損処理に伴う特別損失3億78百万円を計上し、当期損失が1億76百万円となった。公開以来初めての赤字であるが、その要因が明確であり、来期はこの要因がないので、来期以降は従来どおりの収益体質を堅持していく。

当期末受注残は21億58百万円と前期末に比較して3億円弱の繰り越し増があり、18年1月期に関しては順調なスタートを切っている。地域別完工高では、関東・関西地区が順調に伸びているが、中部地区が若干伸び悩んでいる。

18年1月期（第39期）の業績見通しについては、完成工事高は89億円、完成工事総利益は9億79百万円、営業利益は4億45百万円、経常利益は4億75百万円、当期純利益は2億62百万円としている。完成工事高のうち50億50百万円を推進土木、38億50百万円を住宅地盤改良工事で計画している。

重点施策として、①TRD工法（地中連続壁工法）の営業強化による受注量の拡大、②ヒロワーク工法（杭引き抜き工事）の新規参入による工事量の増加、③選別受注による収益の確保および不採算工事の排除、④地震に強い基礎地盤改良工事業の営業力強化、耐震のための建物の矯正工事等を掲げ、増加分を更に上乗せしていく計画である。

## ◆第38期業績の背景について

会長 豊住 満

建設業の特徴は受注産業であることで、計画的にものを買ったり、前もってものをつくったりして準備することが難しい業種である。何よりも受注を伸ばして完工につなげることが重要となる。その意味で、34期（2001年1月期）をピークに37期（2004年1月期）まで下げ続けた完工高が4年目の当期に前期比4億円以上伸ばしたことは、今後の経営に向けて大きな自信となっている。仕事が減少し続けている業界の中で完工を伸ばした実績から、当社の経営戦略は正しかったと自負している。

完工増の内容としては、38期に新規に取り組んできたヒロワーク工法の杭引き抜き工事で約3億円の完工があった。都市の再開発事業が進む中で、古い建物を壊して次の建築物を作る際に必要な、古い杭引き抜き工事という新しい市場を当社は開拓したのである。また、開設3年目の福井営業所の前年比完工増が2億円、さらに堅調に推移してきた住宅地盤改良事業が同3億60百万円の増加となり、推進工事の減少分をカバーして総額では同4億円増となった。

経常利益減少の背景としては、工事量の減少による過当競争が受注価格の低下となって完成工事原価の上昇を招き、営業利益を圧迫したことが大きく影響した。また、完工高増の大きな要因となったヒロワーク工法の杭引き抜き工事の学習費が50百万円かかったが、新規工事の学習期はいずれの工種にもあることであり、授業料と位置付けやむを得ないことと認識している。ほかに、正確に把握はしていないが、異常気象による台風、大雨、地震等による工事遅延という施工コスト増加があった。

上場初の最終赤字となった主要因は保有土地の減損処理を前倒して行ったことにある。これはいずれやらなくてはならない減損会計なら早めにやっておこうという前向きな経営姿勢である。

## ◆第39期の見通しについて

ここ5年間、平均すると年3億円規模で進めてきた設備投資効果による完工高増加を弾みに、今期も引き続き伸びていくと予想している。

また、本年2月に富山に新営業所を開設した。既に初受注もあり、この北陸新拠点開設により、1億円以上の完工増を見込んでいる。

38期は期待外れに終わったTRD工事は、この3月に約1億50百万円の期初受注があった。また、昨年11月の中越大地震後、長岡市を中心に地域の建設業者を訪問した際、当社の得意とする分野である一般住宅の傾き矯正工事・耐震工事等を30件ほど受注し、既に着工している。ほかにも病院・学校など公共建築物の改修工事も打診を受けており、新潟でも最低1億円の完工増を見込んでいる。38期完工増の主要因となった杭引き抜き工事は、今期も順調に受注の伸びが見込まれ、地盤改良事業においてはゼネコンとの間で進めてきた液状化対策の多孔管注入実験が成功し、当社開発の機械システム商品化のメドも立っている。これら要因に加えて、前期の受注残2億円、堅調な住宅事業の完工増を含めると全体で約5億円の完工増を見込み、目標完工高の達成は十分可能であると予想している。

新規営業工種の拡大、新規営業拠点の拡大、積極的に進めてきた設備投資効果など、生き残りの戦略として進めてきた対策効果がそろそろ出てきて、経営の基盤も整い、ようやく数字として表れてきている。今期、新入社員6名を採用するが、これも完工増加を見越してのことである。

収益面では、目標経常利益4億75百万円は必ず確保していく決意である。具体的には、完工増による利益の創出を目指す。完工増にもかかわらず過当競争による低利益率の受注で減益となった38期の経験から、当期は新潟中越地震災害対応の高利益率の耐震・矯正工事を進めることによる利益率アップに注力していく。また、先取りで進めてきた設備投資を39～40期は若干減らしても完工増ができるとの判断から、今期は2億円減額することにより償却56百万円の原価償却減を見込み、ヒロワーク杭引き抜きも学習期間も終え、前期払った授業料分は今期の受注増により回収できることから、38期の減益分は確実に取り戻せると認識している。

減損会計した三重県の土地4,000坪は簿価が下がり、売却が容易になっている環境であり、売却を実行すれば利益確保になるが、売り急ぐことはないと考えている。堅調な住宅事業、耐震・矯正工事の高収益性、設備投資減少による減価償却減少、ヒロワーク学習費の回収などの要因を足していけばマイナス要因はなくなり、利益目標は達成できるとみている。

公共事業の減少という環境の中、建築業界のサバイバルゲームにおける生き残り戦略を続けることに息切れがは始めている会社も今年あたりから出てきて、仕事量と業者数のバランスに変化が起き、「残存者利益」という言葉が現実となるのではないかと期待している。

(平成17年4月5日・東京)