

9608 福山コンサルタント

福島 宏治 (フクシマ コウジ)

株式会社福山コンサルタント社長

既存事業強化と新たな事業領域獲得により企業価値向上を図る

◆2015年6月期決算概要

当社は本店を福岡市に置く九州で唯一の上場建設コンサルタントであり、創業67年目となる。JASDAQ市場に上場し、本年3月で上場後20年を迎えた。技術の福山として、技術士の受験資格を有する社員の内87%が既に資格取得済みであり、工学博士12名、技術士192名の陣容となっている。業界順位は40位と規模は大きくないが道路部門では5位に位置し、事業拠点を合わせて30カ所を設けて全国展開中である。連結子会社は、建設材料試験所を母体とする(株)環境防災(徳島市)、構造物診断の技術開発を行う(株)HMB(東京都)を有しており、当社を含め3社の連結法人である。地域別売上高は西日本が56%の売上を占めているが、福山コンサルタント単独では当期で初めて西日本と東日本がそれぞれ50%となり、東京で先端的な技術を獲得し、全国展開をする施策が実を結び始めていると認識している。

2015年6月期の業績は、売上高60億47百万円(前期比1.6%減)、営業利益3億57百万円(同11.5%減)、経常利益3億55百万円(同12.2%減)、当期純利益2億53百万円(同81.4%増)となった。建設コンサルタントが担当する分野における復興・復旧事業の終焉もあり、受注高、生産高、売上高は微減となったが、子会社の吸収合併による税金費用減少により、当期純利益は大幅に増加し、最終利益としては上場後最高益となった。

分野別の受注高を見ると、主力の交通マネジメントは順調に増加基調で推移している。地域マネジメントは若干の増加、リスクマネジメントは20億円に迫る受注高となっている。ストックマネジメントと環境マネジメントは減少したが、東日本大震災の復旧・復興事業にかかわる特需的要素がなくなったことによるものであり、危惧はしていない。その代替として、発注者と一体的に建設事業を行う建設事業マネジメントが大きく伸長した。

決算実績の推移を見ると、受注高は前々期の80億円台から90億円台へ順調に伸長している。生産高は人員の関係もあり大幅な伸びは発生していないが、順調に推移している。売上高も前々期の50億円台から60億円台と受注高に連動して伸長している。経常利益は前々期の2億37百万円から3億55百万円と増加しており、次のステージとして4億円を目指す。当期純利益は期首予想2億円に対し2億53百万円にて着地したが、2億円を超えた部分は合併効果によるものである。

なお配当については、期首計画は15円であったが、上場20周年の記念配当2円を付加し、17円とする計画である。その結果、配当性向は当期純利益の増加等により28.1%にとどまるが、期中に実施した自社株買いを含めた総還元性向は50.8%に達している。株価については、日経平均のパフォーマンスを超える形で堅調に推移している。

◆2016年度6月期の業績予想

直近8月末の速報値は、手持ち業務量としては前年同期比15%増の受注高を確保している。職員数の問題もあり、受注増がそのまま売上に寄与することは困難であるため微増レベルではあるが、63億円と増収を予想している。当期純利益はイレギュラー要素がなくなるため1億70百万円を見込んでいる。

株式関連施策については、直接配当及び株主優待の継続、IR活動の強化、流動性向上策の3点を中心に進めている。2月10日に11万4,000株の自社株取得、3月5日には10万株の流通株式増加策を行った。その結果、値付率及び売買高が上昇し、株主数は1,951名となった。

営業キャッシュフローについては、当期実績は1億70百万円であったが、手持ち業務の工期から勘案し、4億円を計画している。PBRは1倍を目標値とし、ROEは7%超、ROAは5%超を見込んでいる。

◆当社の成長戦略

2016年6月期は第3次長期プランの中間年次である54期となる。新年度予算の概算要求が出そろったが、公共事業の安定的・持続的実行というアナウンスどおり、2年連続で6兆円を超える予算規模となっており、財政出動は安定していると言えるだろう。公共事業で整備する各社会資本の便益、いわゆるストック効果により経済成長を促す下地となる予算であると理解している。しかしながら、今春以降のギリシャ問題等を含め、プライマリーバランス等の課題は既に世界的な問題になっている。来年の参議院選挙のテーマとして、財政赤字問題、ひいては公共事業予算の縮減の声が上がる可能性は十分にある。

その中で既存事業の比較有意性を確保する活動として本業に着実に取り組みつつ関連する新規事業開発を強化することを中期モードとする。その一方で、企業集団として持続的成長を目的に新しいビジネス領域を獲得することを長期モードとし、この2つのモードを同時に稼働させるデュアルモードが当社の成長戦略である。55期からの後半はそのモードを統合し、企業集団としての進化と価値向上を図る。

このような形で中間年次を活動しているが、現在長期プランの見直し作業に入っている。第3次長期プランVer.2として改定をする予定であり、改めて経営計画を主体とした説明会の場を設けさせていただく。

プランのビジネス領域と運営組織としては、既存6分野に着実に取り組むこと、関連分野における新規事業開発と事業化、民間を中心とする新規顧客向けのビジネスモデル事業をM&Aにより取得、の3点である。投資計画としては、新ビジネス・新規事業で5億円である。営業キャッシュフローを超えた額であるが、創業以来蓄積してきた留保を使用し、将来に向けた投資を行う考えである。15期連続で期末無借金の状態ではあるが、負債の有効活用も含め、金融機関、あるいは市場からの資金調達により投資を行いたい。M&Aのめどがたった時点でホールディングス化に向けて展開を図る予定であるが、グループ編成の事前作業等には既に取り組んでいる。

具体的には、管理系部門を一元的にマネジメントする管理系プラットフォームとして、7月1日から福山シェアードサービスセンターという名称で試験稼働している。また従前、戦略立案会社の役割は(株)福山リサーチ&インキュベーションセンター(FRIC)が担っていたが、経営戦略の研究に加え、次世代を育成する機能も備えた新組織の設立に向けた準備をしている。

経営計画達成のためのイノベーション・エンジンとしては、既存事業、新規事業、新ビジネスのそれぞれに対応して次の3つが挙げられる。既存事業は、縦糸である技術と横糸であるマーケットを組み合わせ、職員のアイデアと連携で規模の力に対抗する。新規事業は、インキュベーションセンター機能の強化により建設関連等の事業を付加させる。新ビジネスについてはM&Aであるが、有資格者の採用や外部知見を取り入れて進めている。既に複数社の予備的デューデリジェンスを行っており、まだ開示できる状況ではないが、事業環境を見極めた上で新たなビジネスを獲得していきたい。3年半後の第3次長期プラン最終年には、建設コンサルタント事業70億円、新規事業30億円で100億円規模の100年企業を目指す。

◆事業展開事例

7月1日に新設した新規事業推進室は、専任者とインキュベーターを配置し、3年後の市場投入を目標としている。昨年来準備してきたため、官民連携事業、コミュニティサイクルの運営、水環境、海外事業等、既に業務を受注し、進行中である。

官民連携事業は、地方創生関連業務などを複数の地銀との連携により遂行している。水環境事業は、過去に吸収合併をした(株)環境調査技術研究所の知見を内部化し、治水・利水・環境計画・水利解析等を行っている。一部自治体から高い評価を得ており、既に継続業務につなげている。海外については、再稼働に向けて案件化調査からの取り組みを開始した。既にマレーシアとベトナムで受注し、新規案件も 2 件提案中である。その他の取り組みとして、当社開発の移動データ解析手法を使用し、通信系企業とビッグデータ活用事業の研究を行っている。また当社開発の無線センサモニタリングの他分野への転用として、県立公園で内水氾濫モニタリングを実施している。

事業展開事例の 2 点目としては、鉄道事業への取り組みである。52 期と比較し、鉄道関連の受注量は 2.5 倍となっており、新幹線・リニア新幹線事業の追い風を受け、堅調に推移している。

3 点目は、モニタリングシステムや特許技術を活用した維持管理・防災等事業である。高度成長期に整備された社会資本の維持管理と長寿命化は喫緊の課題となっており、国の採択を受け、久留米大橋の無線センサ観測を行っている。また伊豆半島において、道路ネットワーク信頼性評価システムの特許技術により道路整備効果を評価し、事業化に貢献した。モニタリング関連業務の状況は、前年同期比 1.31 倍と関連予算の対前年 1.17 倍の伸びを超える形で堅調に推移している。

建設コンサルタント業は社会的に不可欠な事業であるという認識を強く持ち、ビジネスとしても企業集団を継続させるために新規分野の獲得により 100 年企業への成長を目指して邁進していきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

直近の繰越受注高と事業別の内訳を教えてください。

繰越業務は 32 億円超である。内訳は、交通が 12 億 90 百万円、地域が 1 億円、環境が 1 億 50 百万円、ストックが 5 億 70 百万円、リスクが 6 億 50 百万円、建設事業が 4 億 50 百万円である。

来期予想の営業利益について、分野別の内訳を伺いたい。

データは出ているが、現在手元に持ちあせていない。後日、個別にお答えする。

総還元性向の目標値があれば教えてください。

総還元性向の目標値は設定していないが、配当等を含めて 30%を上回るように意識している。

中央リニア新幹線開通の受注実績について詳細を伺いたい。

契約上の課題もあるため、個別・具体の開示は差し控えさせていただく。

第 3 次長期プラン Ver.2 の発表時期を伺いたい。

遅くとも 2 月に予定している第 2 四半期の決算プレス、3 月の IR 説明会のあたりでの発表を予定している

数字の見直しも予定しているのか。

一部目標数字の見直しも含めて考えている。

(平成 27 年 9 月 2 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

<http://www.fukuyamaconsul.co.jp/ir/ir08.html>