

東京都中央区日本橋浜町三丁目 21 番 1 号
株式会社建設技術研究所
代表取締役社長執行役員 西村達也
(コード番号 9621 東証プライム)
問合先 取締役常務執行役員管理本部長 松岡利一
電話 03-3668-4125

第 62 回定時株主総会 質疑応答概要

当社の設計ミスによる競争参加資格停止のニュースを目にした。過去にも同様のミスが発生しているようだが、生産現場の技術者に必要以上の労働負荷がかかっていることが要因ではないか。

設計業務におけるミス検知システムの開発、照査専任技術者の配置により、ミスが発生しないような体制を整えている。また、技術者 1 人あたり売上高を低減させ、労働負荷を軽減させる対応を進めてきている。

中期経営計画 2027「事業ポートフォリオ変革」では、民間事業者からの受注を増やすという方針だが、公共からの発注業務と異なり物価スライド条項が適用されず、利益を圧迫するのではないか。

民間事業者からの受注においても、取引価格の市場相場は考慮されており、利益確保が見込める業務を受注していく方針である。

建設コンサルタントの原価はほぼ人件費であるため、ゼネコンのような資材価格高騰等の影響はほぼ発生せず、業績への影響は受けない（工事材料の価格に著しい変動が生じた場合に請求が可能な物価スライド条項は、通常の建設コンサルタント業務においては適用されない）。

海外市場での展開方針を具体的に教えてほしい。

東南アジアを拠点とする株式会社建設技研インターナショナルは、脱 ODA を見据え、現地政府や MDB 案件の受注拡大を目指し、アライアンスや M&A による展開を進める方針である。2025 年 1 月に発表したインドの大手コンサルタント企業との業務提携も、その一環である。M&A のターゲットとなる拠点候補としては、マレーシアを考えている。

先進国での展開は、Waterman が拠点としているオーストラリアを考えている。

八潮市の道路陥没事故など、これからは水道・下水道の維持管理が重要である。水道・下水道事業は国土交通省が所管することになっており、河川部門をリードする建設コンサルタント企業として、国内の今後の水循環整備ビジネスをどのように展開していく方針か。

下水道の整備については、当社では音響 AI を用いて、老朽化した下水道の不明水を調査する技術を開発しており、既に複数の自治体で調査を行っている。老朽化した下水道の点検や補修設計業務の発注は今後増えることが予想され、下水道部門の技術者確保が必要であると考えている。

国土交通省は、「流域総合水管理」を進める方針であり、当社の主力である河川部門が中心となって、この方針に沿って、健全な水循環の維持又は回復に関する様々な提案を行っていききたい。

連結計算書類 連結貸借対照表について、「受取手形、完成業務未収入金及び契約資産」が年々増加しているようだが、その要因を教えてください。

業務総量の増加及び契約工期が長期の業務比率が増加したことによる。

中長期ビジョン 2030 で目標としている売上高 1,300 億円を目指すにあたり、運転資金は計画よりも増加する可能性はあるのか。

受注高に応じて若干増加する可能性は考えられる。

契約方式における技術競争の状況を教えてください。

国からの業務については、ほぼ全ての業務をプロポーザル方式及び総合評価落札方式で受注している。都道府県からの業務についても、総合評価落札方式による受注が増加傾向である。市区町村については価格競争が中心になるが、建設コンサルタント側から企画提案を行い、プロポーザル方式で発注されるケースもある。このような技術提案型での受注を獲得できるよう、営業部門と技術部門の連携を強化していく。

建設コンサルタンツ協会として、建設コンサルタントの技術競争の状況をどのようにとらえているか。

建設コンサルタンツ協会は、毎年発注者と意見交換を行っている。その中で、「技術力による業者選定」を要望の一つとして上げている。

プロポーザル方式及び総合評価落札方式は、国では多くの業務に適用されているが、地方自治体では依然として価格競争入札が中心である。そのため、国に対する要望と地方自治体への要望は、それぞれの状況に沿った要望を上げており、技術競争による選定割合を上昇させるべく働きかけを行っている。

以上