

こうえい

KOEI QUARTERLY

1 9 9 9

春

Vol.3



社長との対話 わが社の中期展望

社長との対話 **わが社の中期展望** 3

厳しい事業環境に経営改革と
積極投資で立ち向かう

プロジェクト・ナウ 10

信頼の歴史が甦る
戦火を超えた技術交流
ベトナム国ダニム電力システム改修計画

「ゲートシティ大崎」竣工
大規模都市再開発に参画
最新高層ビルにおける電気設備施工に新しい実績

こうえいアプローチ 12

豊かな水辺環境を生み出す「優しい」手法
バイオマニピュレーションの実現に大きな成果

熟練の技を次代に伝えるシミュレーションシステム
マルチメディア技術を活用した技能教育システム

ニュース・ギャラリー 14

大幅な経営改革を実施
社内資本金制度で社内分社体制へ

地球の素顔 15

社長との対話

わが社の中期展望

厳しい事業環境に

経営改革と積極投資で立ち向かう

株主のみなさまに替わり、

当社の広報責任者が中禮社長にインタービューを行い、

会社の現況と今後の見通しなどについてお話を聞きました。

そのほか中・長期的な観点からの経営方針や

株主のみなさまに対する配当政策などについても

いくつかのポイントをうかがいましたので、

対話形式でお伝えいたします。



社長 中禮俊則

創業期以来の試練に抜本的経営改革で対処

先ず、平成十年度を終えるにあたってのご感想と当年度の業績見通しについてお聞かせください

外的な環境の変化については、中間事業報告書でお知らせしましたとおり、大変厳しい状況で推移しており、平成十年度は当社にとって創業期以来の大きな試練の年であったといつて過言ではないでしょう。これまでわが社の屋台骨を支えてきたと言つてもいい国内のコンサルタント部門が利益の面で予想を越える大幅な落ち込みを記録しました。現時点ではまだ決算は終了しておりませんが、最終的なものではありませんが、この部門に投下している経営資源の大きさを考えるとかなり厳しい数値になりそうです。株主のみならずにはご心配をおかけするようで申し訳ありませんが、そうは言つてもコンサルタントの海外部門と電力部門は比較的堅調でありましたから、全社としては従来通りの配当水準を維持出来ると思っておりますのでご安心下さい。業績面ではとくに一足早くリストラ(改革)に着手した電力部門の頑張りがあつて、どうやら決算の形がつか見通しです。補正予算による公共事業の執行の遅れが響いたことも事実ですが、なによりもそういう環境変化に対してわが社の対応が不十分であつたということで、大いに反省しているところです。

そういうお話を聞くと、十一年度はどうなるのか心配です。見通しをお教え下さい

外的な環境が劇的に好転するようなことは考えられませんが、わが社の業績も引き続き苦しい状況下に置かれることは避けられないと思います。ただし新年度からコンサルタントの国内部門は思い切った人事の刷新と組織運営

上の改革を行って、この新しい体制によって、次々と本格的なリストラに取り組みます。年初の手持ち受注が増えた段階からの船出ですから、間違いなくこの部門の収益性は改善されると見てよいでしょう。海外は比較的堅調に推移しますが、新年度一番の問題は電力部門の収益性の低下です。電力会社の設備投資は数年前と比べて大幅に落ち込むことがはつきりしていますし、価格競争も熾烈極まりない。制御システムの分野で強力な営業を展開する生産事業部と製造部隊である子会社の(株)日本工管横浜事業所はさすがにそこそこの手持ち受注がありますが、エンジニアリング事業部は手持ちが大幅に減少して、大苦戦を免れないと見えています。しかし全社総合では従来の配当水準を維持してほぼ前年度並み以上の利益を確保する計画を立てています。もちろん、このためにはリストラをコンサルタントの国内だけでなく、海外、電力、本社の全部門で継続するという前提条件があることは当然です。

発展的エネルギーを新市場の開拓と新規事業へ

なるほど、当面の対応策と見通しはよく分かりました。それでは全社的な観点で中・長期的にはどういう戦略を立てているのか、お聞かせください

補足しておきますが、当面の対応策はリストラだけではありません。会社の体をスリムなものにするだけでは、発展的なエネルギーを生かす場がなくなってしまう。新市場の開拓や新規事業には従来以上に積極的に取り組む方針を掲げていることに注目して頂きたいのです。この面では電力部門がやや先行していますが、既にIPP（民間発電事業）分野への参入には突破口を開きましたし、ダイオキシン対策の焼却プラント開発、ゴミの固形燃料による

発電事業（RDF）の企画・推進などに少なからぬ投資を行っていきます。いずれ何らかの形でそれらがわが社の業績に寄与する日がくるものと期待しています。海外部門の新市場開拓に掛ける意気込みも素晴らしいものがあります。国内では中央研究所での研究成果を踏まえ、目覚ましい実績を挙げつつある情報システム部門をこの四月からコンサルタントの事業部門に移しましたが、中央研究所では引き続き中期的視野で、物理探査、非破壊試験などの実務的研究を進めて、その事業化を目論んでいます。

中・長期戦略の柱は「社内分社」構想

さて、お尋ねの件については、中・長期的な戦略の柱になる「社内分社」の構想のことをお話ししておかねばなりません。取り敢えず今年の四月からコンサルタント部門を国内、海外の二つの事業本部として今までの電力事業本部と併せて三事業本部制に組み替え、それぞれより幅広い権限を与えて、部門ごとに投資戦略の独自性を出せるような仕組みにしました。また、社内資本金を設けて部門ごとの内部留保も認めますから、いわばそれぞれの事業本部が独立した会社のように活動する基礎的な条件が整うわけですね。三つの部門が独自性を生かして戦略を立て、大胆且つ迅速に事業を推進することに大いに期待を掛けています。



あえて「社内分社」という言葉にこだわるのはどうしてですか。「分社」という言葉には将来それぞれが独立していく印象がありますが……

「社内分社」はあくまでも管理方式であって、実質的な分社を伴うものではありません。ただし「社内分社」という言葉には、同じ会社のなかのことでありますが、事業部制などとは違い、一歩進めて労働福祉条件についても事業の性格に応じて多様な設定が可能になるという概念が含まれています。今までは電力業界とコンサルタントという業界の違いにもかかわらず、わが社ではほぼ同一の就業条件、賃金システムを適用してきたわけですが、もうそれでは電力部門は価格競争力を維持出来なくなつたのです。これからは裁量労働、在宅勤務など多様な就業制度のほか賃金の水準や成果配分による期末賞与の制度などもそれぞれの業界の特性に応じて手直しを進めることにならざるをえない、そのことを視野に入れているのです。

株式上場以来の安定配当政策は堅持

お話をうかがっていると、どうも今しばらくの間は業績の変動が激しく、会社の利益がかつてのように平準化して推移することが難しいような気がします。そういう状況下で株主に対する配当政策はどうお考えですか

わが社は株式上場以来、一貫して安定配当を継続してまいりました。今後も多少の業績の変動などでこの方針を変更する考えはありません。ただし、現在自己株式の消却を継続中で会社体質のスリム化を進めていますから、従来頻繁に実施してきた株式の無償分割は当分見合わせる事になります。配当に必要なお金は七億円ほどで、それに充たされる利益の繰越は三十億円強ありますので、多少の業

事業化を睨んだ

情報システム研究を推進

研究開発

研究開発分野の中期的な重点戦略には、「事業化へ向けた研究開発体制整備と情報システム開発事業の事業化推進」を掲げています。

こうした方針に沿って、情報システム開発の領域では、既に新しい成果を着実に生み出ししています。

例えば、ダムや堰を管理する現場に役立つように、ゲートの管理システムを社団法人ダム・堰施設技術協会と共同で開発しました。

このシステムは、管理所の職員の方々を対象に、操作支援、故障診断支援、復旧支援、記録管理支援、学習支援と多岐にわたるゲートの設備管理支援を可能にし、管理所における教育やゲートの故障発生時に臨機に対応できる体制の整備に役立ちつつあります。

故障診断の解析手法については、特許も取得しました。（特許第一七七一七七一号「異常レベルの判定方法」平成十年四月登録）

この開発には、当社の電力事業本部の技術者も加わり、これまで蓄積してきたシステム化技術の応用化も図りました。

当社は、今後もこうした強みを活かした情報システムの開発に取り組み、順次事業化に結び付ける方針です。

績の変動などい心配には及びません。

国際会計基準への対応は着実に進行中

国際化の波は事業だけでなく、企業会計の問題にまでいろいろと波及するところが大きいと思いますが、この問題についての対応はいかがですか

確かにこの面での対応は大きな問題を含んでいます。国際会計基準では実質的に支配下にある子会社を全部連結表示することになりますし、手持ちの有価証券を時価で評価してその評価損益を決算書類に反映させることが必要になるからです。しかしわが社の場合、連結表示は損益上も資産上も単独よりはプラスになりますので全く問題はありませんが、株の持ち合いをしている企業の株価が大幅に低下した影響で、ダウ平均が一萬四千円を下回るような事態が発生すると評価損または資産の目減りという形で若干のマイナスが表示されることがあります。このほか適格年金制度、税効果会計などについても既に平成十年度の決算からそれぞれ適切に組み直す、あるいは新たに導入するという措置を先行して取っていますので、後は実務上の作業に多少の苦労があるだけです。キャッシュフロー会計は平成十一年度から取り入れることになりました。

「分権・分社」の基本路線で「やる気と力」を引き出す

さて、昨年分社した横浜事業所は順調に事業を伸ばしているとうかがっています。「分権・分社」によって事業の活性化をはかるとい基本路線に変更はありませんか

PFIなど新形態の事業に着手 コンサルタント事業

コンサルタント事業の分野では、「品質確保と技術力の向上」とともに、「新規事業の推進」を重点施策に掲げています。具体的には、建設CALSをはじめとする情報システム関連事業や維持管理など社会のニーズに対応した分野の強化・拡充などが挙げられますが、公共事業への新たな取り組み方であるPFI（プライベート・ファイナンス・イニシアティブ）への対応も重要施策のひとつです。

PFIは社会資本整備に民間の資本を活用する手法ですが、現在日本を含む各国に広がりつつあります。当社は、主に国内の公共事業に参画する国内コンサルタント部門と発展途上国の開発援助事業に携わる海外部門の両事業部門内に、それぞれPFI推進組織を設置。昨年末には、英国でPFIなど民営方式の事業に豊富な経験を持つ同国のコンサルタント企業GIB

B（ギブ）社と提携関係を築き、この分野への積極的な取り組みを開始しています。



「分権・分社」は事業の活性化というより人間のやる気を引き出すことに狙いがあり、やる気のある人間が自らの「自己実現の欲求」をそこに託すことから事業にカツが入るのです。横浜事業所の経営陣・従業員のエネルギーは、「分社」によって生まれたものだといって言い過ぎではないでしょう。電力業界の極度の不振のなかでは今までのやり方では考えられなかったほどの成果を挙げているのですから、人間は本質的に任されると思いも掛けぬ力を発揮するものだというよい事例だと思います。社内分社の構想もこの延長上にあるわけで、この四月から発足する新しい組織と人事に期待するところ大なるものがあります。

そもそも「分権・分社」の原点はわが社の海外事業のあり方にあると私は見えています。今日でもそうですが、海外の事業を推進する時は本社を遠く離れているわけですから、自分の判断で相手の意見との調整を行い、自らの責任で方針を決めねばならない、そういう状況下におかれるのです。今でも海外の事業が活性化している背景には巧まずしてしつらえられた「分権」の舞台があるからだと私は思っています。海外・国内を問わず似たような場を演出して、人間のやる気と力を引き出し、事業の活性化をはかるのが「分権・分社」の発想の原点にあるのではないのでしょうか。

いろいろな積極的な投資計画が予定されているようですが、資金の調達計画はどうなっていますか。平成十三年には第一回転換社債の償還時期が来ますが、この対応はどうなりますか

先に触れたRDF発電事業など新規事業にも相当のお金がかかりますから、いずれある程度の資金調達はやらねばなりません。その他に、大きな設備投資としては横浜事業所の工場移転の計画を検討させていますが、そのうち少なくとも土地については日本工営の方で手当てをする必要が

新会社「(株)テクノエンジニア」で 事業領域を拡大 電力エンジニアリング事業

当社は、四月一日に国内では九番目のグループ企業となる新会社「株式会社テクノエンジニア」を設立しました。資本金九千万円、従業員三十六名で発足した同社は、発・送・配電に必要な電気設備やプラント設備などの機器の据付けおよび土木工事の請負と施工管理業務を主な事業目的としています。

この新会社の設立は、電力エンジニアリング事業分野の重点目標のひとつである「グループとしての事業戦略の推進」に沿ったもので、電力流通設備の建設工事の実績や施工技術のノウハウを活用して、周辺の土木・電気設備等の請負工事や施工管理業務の分野に独自の領域を広げることが目指されています。当面、新会社は国内の民間事業に係わる工事・施工管理業務の受注に努める一方、自社の技術者による効率的な稼働体制を整えて施工技術の伝承にも注力する計画です。





あると考えています。資金調達の方法については、現在検討を始めたところです。

平成十三年三月には、第二回の転換社債約百億円の償還が控えています。これには期末の手持ち資金を充当しますので、事業上の入金に特段の支障がない限り問題はありませんが、仮に多少のやりくりが必要になったとしても、別途に調達する資金を短期間融通することも可能です。その時期の資金の流動性を確保することは至上命題として本社で対応します。

ありがとうございます

中期戦略トピックス

営業強化に向けて体制を整備

電力生産事業

電力会社向けの各種機器、システム等の製作・販売を行う生産事業の分野では、電力会社の設備投資縮減に伴う事業量の減少に対応するため、各種の収益性改善策や技術開発の強化と並行して、既存市場・新市場での営業活動の強化に向けて種々の施策を展開しています。

具体的な動きとしては、全国的な営業展開を図ることを目的として、既に北日本（仙台）、北関東（大宮）、西日本（大阪）に営業所を設置。従来からの中部日本（名古屋）営業所を合わせた新たなネットワークを構築して、各地域の顧客ニーズに即応できる体制を整えています。

また、同事業分野では従来以上にきめ細かな顧客対応を目的とした「提案型営業活動の推進」を重点施策のひとつに掲げています。この方針に基づいて、現在「水力発電機器」を対象に技術と営業スタッフの合同によるワーキンググループが編成され、過去の実績とノウハウに基づく事例研究などを通じて、ノウハウの継承も視野に入れたより機能的な営業体制の確立を目指しています。

信頼の歴史が甦る 戦火を超えた技術交流

PROJECT
NOW
プロジェクト・ナウ

ベトナム国ダニム電力システム改修計画



ダニム発電所全景

当社は、このほどベトナム電力公社より、ホー・チミン市の北東約250kmにあるダニム発電所とその関連施設改修の技術コンサルタントとして選定されました。

このダニムプロジェクトは、創業者久保田豊の熱意と行動力により、先行して調査に当たっていたフランスのコンサルタントを退けて1955年に受注、調査・計画から完成まで一貫して携わったもので、同時期に進められていたミャンマー国のパルーチャン水力発電プロジェクトとともに、当社の国際的な評価を確かなものにした記念碑的な事業です。

このプロジェクトは、高さ38m・堤長1,460mのダムを築き、流域変更によって得られた800mの落差を利用して16万kWの電力を発電するもので、サイゴン市への電力供給のほか、地元のカム・ラン湾での工業開発促進にも大きく寄与しました。当社はダム、発電所本体のみならず、各都市への送電線や変電所などの施設建設、さらには発電所から放流された水を利用する灌漑施設の整備など広範な事業に取組みました。さらに、当社の協力は完成（1964）の翌年から激化したベトナム戦争の間も、戦乱により送電線や発電所の破壊などが相次ぐ中で続き、戦争終結直後の1974年には別系統の送電線を完成させています。しかし、

その後ベトナムが社会主義国家として統一されてからは、国交が途絶えたこともあって接触は限られていました。

その後の長い年月を経て、当社が再びこのプロジェクトの改修計画に参画することができた背景には、当時の長い交流とその間に培われた当社の技術力に対する大きな信頼があると言えます。

施設は老朽化と機能の低下が著しく進んでおり、今回の改修は発電所のほとんどの設備や機器を対象とするきわめて大規模なものになります。また、変電所への最新設備の導入、一部送電線の復旧なども行うことになっており、長期にわたる工程が予定されています。修復計画は当社のコンサルタント国際事業本部の水資源開発部が電力部門の支援を得て進めていますが、チームリーダーはダニム発電所が運転を開始した1964年当時に現場に従事していた電気技術者が務め、豊富なプロジェクト経験とかつての土地勘や人的つながりがフルに活かされています。

完成から実に35年ぶりの再訪…。技術を仲立ちとした国際交流が、戦争や国家体制の違いなどを乗り越えて続いていくことに感慨を抱きながら、スタッフは日夜の業務に励んでいます。



発電所内の主変圧器

「ゲートシティ大崎」竣工 大規模都市再開発に参画

最新高層ビルにおける電気設備施工に新しい実績

東京・JR山手線大崎駅東口に隣接して建設が進められてきた「ゲートシティ大崎」がこのほど竣工、さる2月10日、グランド・オープンの式典が盛大に行われました。

「ゲートシティ大崎」は、東京都が策定した新副都心構想の一つとして位置づけられ、21世紀の東京の姿をかたち造っていく重要なプロジェクトのひとつです。

「ゲートシティ大崎」のプロジェクトは基本計画策定から20年、1994年の着工から約5年の工期を経て完成。地上24階（最高部約110m）、地下4階のツインタワーを中心に開発面積5.7ha、延べ床面積32.2万㎡の大規模な空間が生まれました。特にタワー基準階の最大事務室有効面積約4,000㎡は日本最大級で、企業の機能を一つのフロアに集約するワンフロア・コミュニケーションを実現しています。

当社は、この大規模プロジェクトに電気設備共同企業体の主要構成員として参画、電力エンジニアリング部門のプラントエンジニアリング部が中心となって、ツインタワーの東地区において照明設備工事と弱電設備工事を担当しました。

電気設備は建築全体の表情をかたち造る大切な要素であることから、施工には高い品質が求められます。また、大規模建設工事であるだけに、工程管理などにも格段の厳しさが求められましたが、無事完成を迎えたことで、当社の管理技術も高い評価を得ています。

今回の大崎駅再開発事業への参画により、超高層ビルを含む大規模建設プロジェクトの実績と経験を得るとともに、当社の電力エンジニアリング部門にとって、今後の業務拡大と営業展開を図るうえで大きな足がかりを築くことができました。



大崎駅東口（手前中央がゲートシティ大崎）

ゲートシティ大崎



豊かな水辺環境を生み出す「優しい」手法

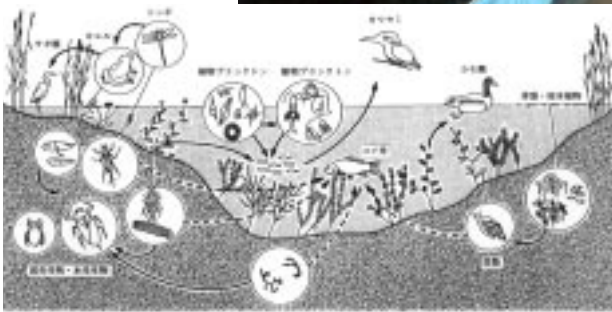
バイオマニピュレーションの実現に大きな成果



手法の実地検証



環境部マネジメントリーダー
長崎 均



水中の食物連鎖

環境問題に対する企業姿勢として「地球環境基本方針」を掲げる当社は、環境コンサルティングの分野でもさまざまな研究に力を注いでいます。ここではその中から、湖沼などの水質改善に新しい方向性を示すバイオマニピュレーションの手法をご紹介します。

「この手法は、基本的には水域中のコイやフナなど雑食性の魚の数を適切に管理することで、生態系を健全化させ、自然の持つ本来の浄化力を高めていくものです。水質汚濁は富栄養化やプランクトンの異常増殖という観点から考えられてきましたが、汚濁水域ではこうした雑食魚が多すぎ、食物連鎖のピラミッドが崩れていることがわかってきたんです。」と語るのには、コンサルタント国内事業本部・環境部の長崎マネジメンター。

水中では図のような食物連鎖があり、この中の植物プランクトンと、魚が巻き上げる浮泥が汚濁の主因です。雑食魚が多いとその餌である動物プランクトンが減少し、捕食される植物プランクトンが増えて、汚濁が進みます。

そこで雑食魚を適当な数量に間引いてやると、汚濁が減少していくのです。魚が減れば、浮泥の巻き上げも減少し、透明度が上がる。水草も増加して、改善効果は一段と高まります。

「つまり、健全な生態系には、自ら水質を浄化する力が備わっているわけです。このことは、人々が公園の池などで、多様な生物とのふれあいを楽しむことにもつながるんですよ。」(長崎マネジメンター)

さらに、従来の濾過や薬剤散布など工学的手法に比べ、環境への負荷がほとんどなく、かつ非常に廉価である点も優れた特性です。

この手法は、オランダなど欧米各国で広まっていますが、生物相が多様な日本で効果が得られるかどうか検証はありませんでした。当社の環境部は建設省などのご協力の下、魚数の調整と水質改善度の相関を数値モデルとして確立。池を仕切り、片方だけにこの手法を適用する実験で効果を実証しました。この実験では1ヶ月ほどで、透明度は約2倍に向上しています。

欧米でもこの手法は経験則で進められるのが通例で、数値モデル化した例はありません。この成果により、個々の湖沼に最適なバイオマニピュレーションを実現する道が開けました。

熟練の技を次代に伝えるシミュレーションシステム

マルチメディア技術を活用した技能教育システム

水力発電設備には、ダムに貯えられた水を発電に利用し最終的に川へ戻すまでの過程に、さまざまな水路や池のほか水門・バルブなどの設備が設けられており、その仕組みは非常に複雑です。「現場の職員は発電所のシステムを保全したり、ダム下流域の安全を確保する重要な使命を担っています。特に定期的に水路の一部または全部から水を排水して行う点検や補修の際には、機器や装置の操作手順は大変複雑で、高度な知識と技能が求められます。これまで、こうした知識や技能は、熟練職員から受け継がれてきましたが、世の中の変化で、次世代への継承が段々難しくなってきています。」(生産事業部・古瀬副技師長)

こうした背景の下、東京電力(株)からの委託により当社が開発したのがここに紹介する技能教育シミュレーションシステムです。このシステムは、熟練職員の知識と技能を綿密に取材の上体系化し、豊富なビデオ映像と3次元CGによる現場の疑似体験により操作手順の学習を促す教材として開発されたものです。

当社では、水力発電施設の調査や設計、施工管理などの分野ではコンサルタント部門が、また、水車や発電機など電力機器の設計・製造・据付けなどには電力部門がそれぞれ

豊富な実績とノウハウを備えています。今回の教材開発では、コンサルタント部門の河川・水工部が東京電力(株)のご協力を得て貴重な技術情報の整理と体系化を担当する一方、電力関連機器の製造に携わる(株)日本工営横浜事業所の第三制御システム部がシステムの設計・製作にあたりました。

学習者は、各種設備の形や特性、実際の操作手順とその重要性などをひとつずつ把握し、設問形式で学習成果を確認しながら作業全体の流れを理解していきます。「広域で複雑な仕組みの水力発電所の全体像を把握し、これをシステム化するのには大変な作業でしたが、最終的にはユーザが使いやすいパソコン上で実現できてよかったですと思います。」(第三制御システム部・西村正寛)

この学習システムの利用により、条件の異なるさまざまな水力発電設備の運転・保守業務の学習が、容易になることが期待されます。

納入されたシステムへの評価は高く、当社では一層の改良と高度化を図り、技術・技能の継承に寄与することを目指しています。



水力発電設備の全景画面



(株)日本工営横浜事業所
第三制御システム部
西村正寛



取水ダムのCG画面



生産事業部
副技師長
古瀬 治

4月に大幅な経営改革を実施 社内資本金制度で社内分社体制へ

当社は急激に変化する事業環境への対応と業績の維持・回復を目指して、4月1日付で大幅な経営改革を実施しました。改革の主な狙いは次の2点です。

1. 事業部門への分権を一層推進して迅速な意思決定と多面的な事業展開を図る
 2. 損益・資金両面からの管理を通じて自律的な部門経営体制を整える
- また、価格競争力の維持・強化を目的として、各事業部門の事業特性に応じた多様な労働福祉施策を段階的に導入する計画です。

今回の改革の概要は次のとおりです。

社内資本金制度の導入

現在の事業本部制をさらに徹底し「社内分社体制への移行」を目指します。これは、昨年実施した電力関連機器製造部門の分社化が、組織の活性化と業績の回復に大きく寄与したことを受けて、同様の方策を社内に展開するものです。

具体的には、社内資本金制度を導入し、各事業部門がこれまでの単年度損益に加えて資金や負債の管理にも責任を負う、総合的な事業経営の体制を整えます。また、各事業部門は社内資本金と本社から調達する資金で事業を遂行して、得られた利益の一定部分を内部に貯え将来の発展に活用します。

社内分社体制に向けた機構改革

これまでのコンサルタント事業本部と電力事業本部の2事業本部を次の3事業本部体制に再編成しました。

- ・コンサルタント国内事業本部
- ・コンサルタント国際事業本部
- ・電力事業本部

各事業本部は、将来的に社内であたかも独立した会社のように機能するため、その最高

責任者である各事業本部長には代表取締役が就任、併せて会社の新設や既存会社への出資、共同企業体への出資など投資に関する一定の権限が付与されました。

組織の一部変更で事業体制を強化

新たな事業本部体制への再編成に伴ない事業体制の強化に向けた組織の一部変更が行われました。

主な変更は次のとおりです。

コンサルタント国内事業本部には、従来のスタッフ組織の一部を統合して新たに「事業推進室」を置き、技術・品質の管理と営業体制を統括する機能を強化しました。また、新分野の事業推進を担当する「総合技術本部」を新設して、これまで中央研究所を中心に進めてきた情報システム事業や試験研究業務を担当する部署のほかPFI(民間資金による社会资本整備)とプロジェクトマネジメント事業の分野に取組む専属組織などを傘下に置きました。

一方、コンサルタント国際事業本部には、海外でのPFI事業の推進にあたるスタッフ組織「PFI推進室」を新設しました。



『新シルクロード』

文化香る中央アジアとの民間外交も担って

ポチ港開発事業に係る案件形成促進調査 - グルジア共和国

「新シルクロード」という言葉をご存じでしょうか？正式には「ヨーロッパ コーカサス アジア輸送回廊」と呼ばれるこの計画は、EU圏とアジアとを結ぶ大輸送幹線構想で、新世紀初頭の最大級プロジェクトとして、世界の注目を集めています。

その中でも、黒海東岸に位置するグルジア共和国・ポチ港の整備は、回廊の要として最重要の計画とされています。日本政府は同国政府の要請を受け、海外経済協力基金を通じてこの事業に協力することとなり、私たちは3ヶ月にわたって事業化の可能性調査を行いました。

老朽化が目立つポチ港は、特に大量貨物輸送の中核となるコンテナの処理能力が低く、現在は年50万トンほど。2010年代に300万トンに達すると予測される需要に対応するためには、大規模なコンテナターミナル整備が急務です。それだけに政府の熱意も高く、国民も大きな関心を寄せています。



新シルクロードの概略（緑線）

グルジアは男性優位の社会で、男達は特産の素晴らしいワインを果てしなく飲みながら、代わる代わる演説をして宴会を楽しみます。また、パリのオペラ座にも劣らない音楽堂をはじめとする高い文化水準などが印象的です。

日本との交流はまだ浅いが関心は高く、「ミフネ」や阿部公房、格闘技などの話題が豊富なには驚かされました。

日本によるこの地域の大きなプロジェクトは今回が初めてですが、彼らは今後の支援に大きな期待を寄せており、将来はさらに交流が活発化するでしょう。私たちは、その基礎となる民間外交としての使命も担っていると思いますから、仕事の後は積極的に彼らとの交歓につとめました。その意味でも、今後の



交通技術部

大久保 清邦

新シルクロードプロジェクトであの温かな人々に再会するのを、楽しみにしています。

「こうえい」第三号をお届けいたします。

本号では株主の皆様、厳しい事業環境の下で、当社がどのような方針でどのような努力を続けているのかを、具体的にお知らせすることを念頭において編集いたしました。

今後とも、当社の経営方針や事業の現況を、わかりやすく具体的な形でお伝えしていくことを心がけてまいります。

また可能な限り、皆様のご意見やご要望を編集に反映させていく方針ですので、当広報グループまでお寄せください。

経営企画部・広報グループ

こうえい 第3号

1999年4月発行

日本工営株式会社

経営企画部 広報グループ

TEL:03-3238-8027



〒102-8539 東京都千代田区麹町5-4

TEL: 03-3238-8027

E-Mail: info@n-koei.co.jp