

企業名：宮地エンジニアリンググループ株式会社

レポート名： 統合報告書 2024

1. この会社が目指す姿が理解できるか（将来）

統合報告書は「橋梁、建築、沿岸構造物の建設と保全・更新を通じて豊かな国土と明るい社会を実現する」と冒頭で宣言し、総額 180～200 億円の成長投資、ROE 10%、自己資本比率 55%維持、配当性向 60%といった具体目標を列挙している。社会貢献と資本効率を併記することで、官公庁と株主という主要ステークホルダー双方に向けたメッセージを一文に織り込む構成。なお 2024 年度中に中期経営計画の目標値を見直し、11 月に公表すると明かしており、ビジョンを固定値ではなく可変のロードマップとして提示している。

この柔軟性は外部環境の不確実性を認めたうえでの開示と評価できるが、修正後の数値幅が空欄のため読者は達成点をまだ具体的に描けない。

2. この会社の競争優位性が理解できるか（現在）

報告書は自社を「橋梁業界屈指の総合エンジニアリング企業」と位置付け、高難度橋梁に対応できる設計・製作・架設力、長大橋施工実績、協力会社ネットワークという 3 層構造の強みを示す。

たとえば大阪湾岸道路西伸部の大規模更新工事や高輪ゲートウェイ駅屋根鉄骨など写真付きで紹介し、技術力を視覚的に訴える。さらに異業種 JV の例を挙げ、単独では届かない案件を受注できる営業範囲の広さを強調するため、優位性の輪郭は明快だ。ただし市場シェアや特許件数など客観数値は示されず、「屈指」という形容の裏付けが不足していると感じる。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか（変化）

持続性を支える施策として報告書は DX 投資、カーボンニュートラル対応、人材継承を掲げる。DX では i-Construction に沿った省力化技術の共同開発を進めるとし、脱炭素では GHG 排出量（Scope1～3）を公表し 2050 年実質ゼロを目指す。人材面では技能継承プログラムを導入し、OB の週次レクチャーや若手の現場投入を計画的に行う。

一方で「高難度ビッグプロジェクトの発注が想定より 2 年以上遅延」と開示し、中計見直しを予告するなど、外部需要依存のリスクも認めている。しかし、DX 投資額や排出削減ロードマップの数値が未提示のため、実行速度と規模を量りにくい点が残る。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

資格取得支援、部署ローテーション、共通評価基準、OB レクチャーといった多層的な育成制度が整備されている。橋梁工事は 1 件で数百億円規模となるため、若手でも工程・安全・コストを統合管理する経験を積みやすく、インフラ PM 力を高められる。学び直しを評価につなげる指標が整えば価値向上余地はさらに広がるが、現時点でも設計と現場を横断する実務機会の厚みに魅力があると感じる。ただし、実際にどれほどの制度利用者が存在していて、その推移はどのようになっているのか測りかねる懸念点がある。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

良い点は 3 つ。

①冒頭で「目指す姿とビジネスモデルを伝えるために発行」と目的を明示し、読み方を誘導している。

②大型案件遅延や目標修正を率直に開示し、負の情報も隠していないという点。

③社長、取締役、協力会社社員、若手社員まで登場させ、硬質な IR 情報と生の声を交互に配置して読みやすい。

改善余地も 3 点ある。

①「イノベーションを生む環境」など抽象語に対し成果指標を付けて定量化する。

報告書内には、「イノベーションを生み出す職場環境の整備」や「高度な技術力を磨き続ける」といった意欲的な表現が数多く登場する。しかし、こうした表現は一見魅力的である一方で、「何をもって“イノベーション”と見なすのか」「“磨く”とはどのようなプロセスを意味するのか」といった定義や測定基準が示されておらず、読み手にとって解釈の余地が広すぎるように感じられる。私は、これは特に投資家や就職希望者といった“社外の読者”に対する説得力を著しく損なっていると考えた。

改善の方向性としては、たとえば「社内提案制度の年次採択件数」「特許出願数」「設備投資に対する業務効率改善効果（例：作業時間短縮率）」など、活動の成果を測る指標を設け、それらの推移や目標数値を併記することが望ましい。これにより、実施施策が“行ったか否か”ではなく、“どの程度成果を出したのか”という軸で評価されるようになる。実行可能性の面でも、既存の社内業務改善提案制度や品質管理活動を通じて把握されているはずのデータを整理・公開するだけでよく、大きなコストを要するものではないと考える。成果が数値で示されることにより、従業員にとっても自己の業務改善活動が企業成果に直結していることを実感でき、エンゲージメントやモチベーションの向上にも寄与するはずである。

②DX と脱炭素の工程表を提示し進捗を追跡可能にする。

統合報告書では、DX 関連では「ICT、DX 関連会社や各種メーカーとの共同開発を進めている」、脱炭素関連では「GHG 排出量の開示（Scope1～3）」といった表現が用いられており、それぞれに対して明確な意欲が示されていることは評価できる。しかし、ここで私が強く感じたのは、「この会社が今どこにいて、どこへ向かおうとしているのか」という時間軸の中での進捗が全く見えないという点である。たとえば、どの部署がどの業務にどのようなツールを導入し、どの程度の期間で完了を予定しているのか、CO2 排出量についてどの年度に何%削減するのか、といった工程表があまり詳しく記されていない。これでは、投資家は「進んでいるのか遅れているのか」「今後どれくらいの投資が必要なのか」といった重要な判断ができないと感じた。

改善案としては、DX については「BIM/CIM の導入率」や「設計・施工でのデジタルツイン活用件数」「自社内の手続きの電子化進捗率」など、段階的に進捗が見える化できる KPI を設定し、3 か年または 5 か年の工程表を添付すべきである。脱炭素についても、GHG の排出量実績とともに削減目標（例：2027 年度までに 2019 年度比 30%削減）を示すことで、社会的説明責任を果たせる。これらは他の大手インフラ企業やゼネコンでもすでに導入されている形式であり、情報開示としての実行可能性は高い。さらに、これを実施することにより、ESG 投

資家や公共発注者との信頼関係が強化され、長期的には入札評価や企業価値に反映される可能性が高いと考えられる。

③技術優位を裏付ける市場シェアや特許件数を示し、「業界屈指」の根拠を補強する。

報告書では「橋梁業界屈指の総合エンジニアリング企業」との表現が複数回登場し、その根拠として「長大橋梁の施工実績」「高難度構造物の施工能力」「MEC や MMB とのアライアンス体制」などが挙げられている。しかし、ここで私が引っ掛かったのは、「“屈指”とは何を根拠にそう言っているのか」という問いに答える記述が見当たらないという点である。例えば、国内橋梁工事における受注実績順位、施工延長メートル数、業界内での特許保有件数、資格保有者数など、比較的容易に収集できる定量的指標によって自社のポジションを説明することで、初めて「屈指」という表現に根拠が生まれるのではないか。現状のままでは、他社も同様の表現をしている可能性があり、読み手にとっては“誰が一番かよくわからない”状態となっている。

改善策としては、例えば過去 10 年間の橋梁工事受注件数・金額・種類（新設／保全）を図表化した上で、他社比較を行う形式が考えられる。また特許件数や橋梁技術者（鋼構造診断士、技術士など）の在籍人数、品質事故の発生件数なども競争優位性を補強する材料になる。実行可能性の面では、これらのデータは自社内または業界団体経由で把握可能であり、特別な負担を要しない。実効性の面では、これにより読み手は「どこが強くて、どこが弱いのか」という精緻な理解を持てるようになり、投資判断や業界内での信頼形成に寄与する。