



平成 30 年 2 月 14 日

各位

会 社 名 応用地質株式会社
代表者名 代表取締役社長 成田 賢
(コード番号 9755 東証第一部)
問合せ先 取締役専務執行役員事務本部長
平嶋 優一
TEL : 03-5577-4501

応用地質グループ中期経営計画 OYO Jump18 (2018 年～2020 年)

当社は、「応用地質グループ長期経営ビジョン OYO2020」(2009 年公表)の第 4 期(2018 年～2020 年)にあたる中期経営計画 OYO Jump18 を策定しましたので、お知らせいたします。

応用地質グループ長期経営ビジョン OYO2020 (以下 OYO2020) は、建設投資型の公共投資が縮小し、また社会情勢が急激に変化していく中で、応用地質グループが 2020 年に向けて目指すべきビジョンとビジョン達成のための基本方針を明らかにしたものです。

次期中期経営計画 OYO Jump18 (以下 OYO Jump18) は、OYO2020 の第 3 期にあたる中期経営計画 OYO Step14 で取り組んだ挑戦を加速し、グループの持続的な成長に向けて事業の拡大と経営基盤の更なる強化を目指すものです。

「新中期経営計画 OYO Jump18」(2018 年～2020 年)

OYO2020 は、公共事業に寄り添った過去の成功体験(高度成長時代に構築した従来型事業)から脱却し、事業スタイルを転換することにより、事業を拡大することを目指しており、OYO Step14 では、縮小する従来型事業と、事業スタイルを転換した新たな事業との入替えに取り組みました。その結果、事業の転換と入替えは着実に進みつつも、縮小する従来型事業との並存と、海外での急激な市場環境の悪化などにより、踊り場が継続しております。今後、従来事業との入替えを加速し、新たな事業スタイルへ早期に転換することが、現状の踊り場を脱却し、OYO2020 の目指す事業拡大に繋がる最善策であると認識しております。また、急激な社会変化への対応の遅れは、企業の社会的信頼を失墜させる不祥事に繋がるリスクとなる可能性があり、変化に柔軟に対応する組織づくり、経営基盤の更なる強化も喫緊の課題と認識しています。

上記の課題を踏まえた上で、OYO Step14 で得られた成果を拡大し、当社グループの持続的な成長に向けて事業の拡大と経営基盤の更なる強化に取り組みます。

① 事業セグメントの再定義

- ・ OYO Step14 で展開してきた 4 つの領域を新たな事業セグメントへ再定義
- ・ 4 つの領域で事業を拡大し、“OYO ブランド” を確立
 - a) インフラ・メンテナンス事業
 - b) 防災・減災事業
 - c) 環境事業
 - d) 資源・エネルギー事業

② 新たな市場を創出し、事業を拡大していくための開発投資の強化

- ・ 研究開発センターの強化、完成
- ・ 地盤三次元化技術の確立で新たな価値を創造し、市場を開拓
- ・ 情報通信技術（ICT）のさらなる活用による新サービス・商品の開発
- ・ グループ内外の企業との連携、国内外の大学との連携・共同開発（研究員 留学、寄附講座）を継続・強化

③ グローバル戦略

- ・ 全事業セグメントでの市場のグローバル化
- ・ M&A によるグローバル事業展開戦略
- ・ 情報通信技術（ICT）を活用したソリューション/システムの海外市場への展開

④ コーポレート・ガバナンスの強化

- ・ 働きやすい職場環境の更なる整備（社員の QOL 向上、ワーク・ライフ・バランスからワーク・ライフ・シナジーへ）
- ・ CSR の取組み強化（持続可能な開発目標 SDG s に関連する事業の拡大、コンソーシアムを活用した新技術の普及活動推進）
- ・ 変化する社会状況に対応するリスク対策の強化、グループガバナンスの徹底

⑤ 目標とする経営指標

- ・ OYO Jump18 では、最終年である 2020 年 12 月期における業績目標を、連結売上高 650 億円、連結営業利益率 10%、自己資本利益率（ROE）6%以上としております。

以上

OYO
応用地質

証券コード
9755
(東証一部)

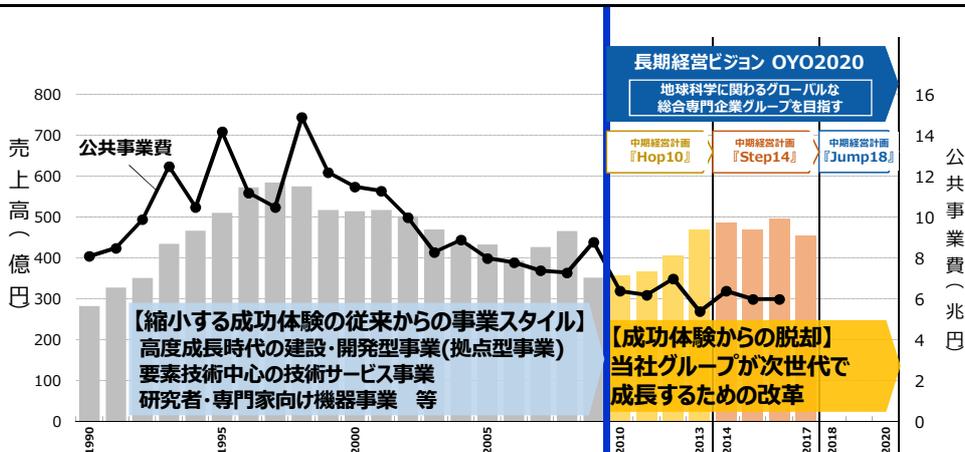
応用地質会社 中期経営計画 『OYO Jump18』 (2018年度～2020年度)

2018年2月14日

長期経営ビジョンOYO2020策定の背景

OYO
応用地質

過去の成功体験の事業スタイルから脱却&事業領域の拡大に向けた長期的なビジョンを策定し、2010年から取り組みを開始



1

過去の成功体験の従来型事業(スタイル)

単体、国内グループ

- ・高度成長期の公共事業市場主体
- ・顧客ニーズに対する受身的姿勢
- ・地域拠点を主体とする成長戦略
- ・労働集約的ビジネス（長時間労働）
- ・技術志向で単品の製品・サービス

海外グループ

- ・研究者・専門家向け高精度計測機器メーカー
- ・ニッチな市場のトップメーカーとしてシェア拡大
- ・単品の商品・製品（計測自体を目的）
- ・多品種・小ロット（低生産性）等

- ◎ グローバルな地政学的力学の変化
- ◎ 社会構造の変化
- ◎ ICT技術の発達
- ◎ 環境問題の深刻化

さまざまな変化への対応・課題の解決

当社が従来得意とする事業領域

ただし、そのためには…

- 具体的なソリューションの提示
- グローバルな事業展開・対応
- 生産性向上と多様性の実現 等が必要

従来ビジネススタイルの大転換

長期経営計画

応用地質グループ長期経営ビジョン

OYO 2020

地球科学に関わるグローバルな
総合専門企業グループ

従来型事業スタイルによる事業の縮小

→ 事業スタイルの転換による事業の拡大

ビジョン達成へのロードマップ



1. 『OYO Step14』振り返り

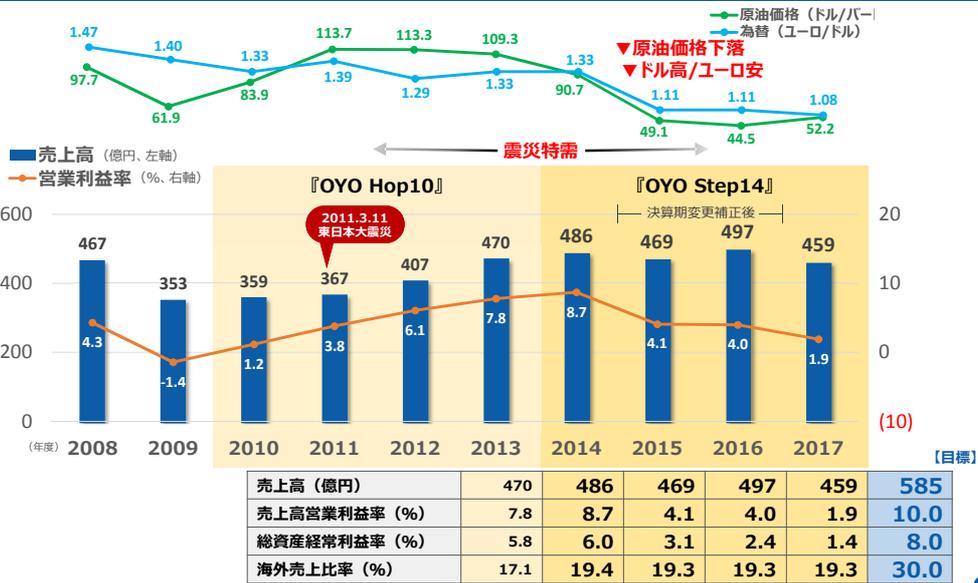
4

『OYO Step14』基本方針・戦略



5

『OYO Step14』 目標と結果 (連結)



6

『OYO Step14』 主な成果：単体

過去の成功体験の事業スタイルから転換する取り組み

→ 地域拠点戦略から事業展開戦略への転換

事業展開戦略 ▶ 事業部設置・新サービス

<2007年以前に設置>

- ・計測システム事業部...モニタリングサービス強化
- ・エネルギー事業部...電力施設建設支援強化

<2012年設置>

- ・社会システム事業部...地盤情報サービス開始

<2014年設置>

- ・社会システム事業部 (地震防災事業部)
 - ...各種災害シミュレーション、BCP支援強化
- ・地球環境事業部...災害廃棄物処理計画、土壌汚染ワンストップサービス

<2015年設置>

- ・維持管理事業部...道路点検評価サービス開始

<2016年設置>

- ・砂防・防災事業部...土砂災害対策強化



7

『OYO Step14』 主な成果：グループ(国内・海外)

過去の成功体験の事業スタイルから転換する取り組み

→コア明確化+ソリューションで市場開拓
【国内グループ】

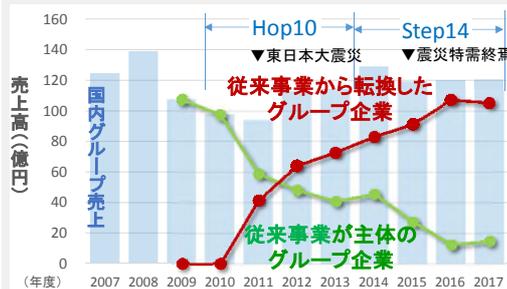
→ソリューション型製品開発で市場開拓
【海外グループ】

単品技術サービス ▶ ソリューションサービス

- ・コア技術と他分野技術の組み合わせ(グループ)
- ・ICT技術(BIGデータ・クラウド)の活用等

専門家対象製品 ▶ ソリューション型製品

- ・ニッチな専門家向け市場から民生市場へ
- ・高精度汎用型製品から目的解決型製品へ
- ・単品製品からハード+ソフトの高付加価値商品へ



『OYO Step14』 主な成果と課題：グループ全体

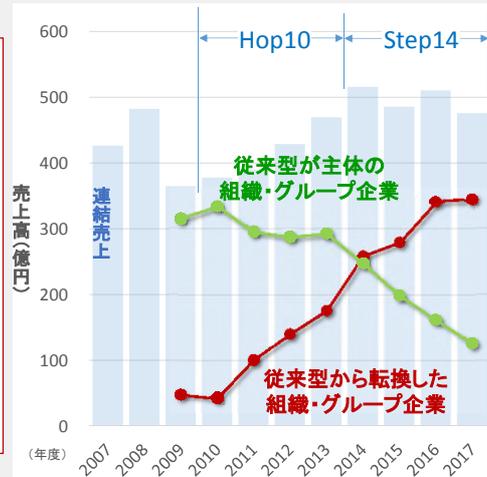
過去の成功体験の事業スタイルから転換する取り組み

【Jump18に向けた課題】

確実に事業の転換は進んでいるが、
踊り場が継続

→ 従来事業との入替え加速

- ・事業スタイルの転換を加速するための事項
 - ①ソリューションサービス化 (他分野連携)
 - ②新たな事業分野(事業部)の増設
 - ③ICT化推進
 - ④開発投資強化
 - ⑤技術重視志向から顧客ニーズ重視志向へ



2. 『OYO Jump18』 ①基本方針・戦略

『OYO Jump18』基本方針・戦略

基本方針

前中期経営計画『OYO Step14』の成果を拡大し、社会の課題を解決するソリューションサービスを提供することで、持続的成長を目指す

基本戦略 1 成長戦略

『OYO Step14』で展開した事業分野で“OYOブランド”を確立

『OYO Step14』で展開してきた領域を次の4セグメントとして、事業拡大を推進
(2018年度よりセグメントを変更)

インフラ・
メンテナンス

防災・減災

環境

資源・
エネルギー

基本戦略 2 技術戦略

地盤3次元化技術の確立で新たな価値を創造し、市場を開拓

基本戦略 3 グローバル戦略

事業展開戦略をM&Aで加速、ソリューションシステムの海外展開

基本戦略 4 ガバナンス

社員QOL向上を含む、企業ガバナンス強化

『OYO Jump18』 戦略-1：成長戦略

1 成長戦略 『OYO Step14』で選定した事業分野で“OYOブランド”を確立

『OYO Step14』で進めてきた事業戦略に合った4セグメントで事業拡大を推進



12

セグメント別の事業・グループの再編(旧セグメントとの対比)

成長戦略と事業実態に即した4セグメントで事業拡大を推進

インフラ・メンテナンス	防災・減災	環境	資源・エネルギー
	旧セグメント：調査・コンサルティング		
単体 2事業分野	単体 2事業分野	単体 1事業分野	単体 1事業分野
単体 1事業分野 ※各セグメント共通分野			
国内子会社 6社	国内子会社 2社	国内子会社 1社	海外子会社 1社
海外子会社 1社			
	旧セグメント：計測機器(国内)		
単体 1事業分野 ※各セグメント共通分野			
国内子会社 2社	国内子会社 1社		
	旧セグメント：計測機器(海外)		
海外子会社 1社	海外子会社 1社		海外子会社 2社

13

『OYO Jump18』戦略-2：技術戦略

2 技術戦略 地盤3次元化技術の確立で新たな価値を創造し、市場を開拓

【具体的な施策の方向性】

施策①

地盤情報ICTプラットフォームの整備
(2018.9で完成予定)

主要重点テーマ

- ① 次世代ビジネス基盤としてのプラットフォーム
= 地盤情報DBとAI解析サービス環境の構築
- ② グループで保有する3次元化技術、災害リスク
情報、モニタリング機器等を体系化
- ③ 専門家以外でも3次元で地盤内部が理解で
き、リスクの形を社会全体で共有。新たな市場
と価値の創造を誘発。

施策②

研究開発センターの強化
(2018年に完了予定)

主な取り組み

- ① グループ内の技術資源を活用
⇒ 世界水準を確保する開発体制へ
- ② 外部連携を含めた開発体制の整備
- ③ 国内外の大学との連携・共同開発
(研究員留学、寄附講座)を継続・強化

14

『OYO Jump18』戦略-3：グローバル戦略

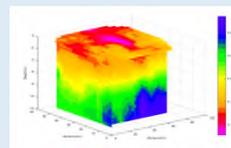
3 グローバル戦略 事業展開戦略をM&Aで加速、ソリューションシステムの海外展開

全セグメントで市場のグローバル化を推進

～地域や国毎の課題に対応したソリューションサービスをグループ連携で提供～

① グローバル事業展開戦略をM&Aで加速 ② ソリューションサービスの海外市場拡大

- 現地企業をグループの事業展開拠点
として位置付け
- 事業ポートフォリオの弱点を補強
(環境モニタリング分野等)
- ICTを活用したソリューションシステムを主体
例えば 路面下空洞探査システムの海外販売
- 3次元物理探査システム、IoTクラウドサービス
の海外展開



15

『OYO Jump18』戦略-4：ガバナンス

4 ガバナンス 社員QOL向上を含む、企業ガバナンスの強化

- ① 社員のQOL向上
 - 生産性向上（ICT活用による事業スタイルの転換と働き方改革の推進）
 - WLB（ワークライフバランス）からWLS（ワークライフシナジー）への
- ② CSRの取り組み強化
 - コンプライアンスの強化
 - SDGs（持続可能な開発目標）に関連する事業の拡大
 - コンソーシアムを活用した新技術の普及活動推進（社会課題解決への貢献）
- ③ コーポレート・ガバナンスの強化
 - 取締役会の「モニタリング機能」の強化（社外取締役を取締役の1/3以上へ）
 - 「透明性」の強化（任意の指名・報酬諮問委員会を設置）

16

SDGsに寄り添った経営

「地球の医者」としてSDGs（持続可能な開発目標）に寄り添った経営を推し進める

【事業セグメント】	【主な対象領域】	【SDGsとの関係（セグメント毎の対応項目）】
セグメント ① インフラ・メンテナンス	社会インフラの各種施設・構造物の点検・評価・更新計画、交通計画	8 働きがいと経済成長、9 産業と地域振興の基盤をつくる、11 住み続けられるまちづくりを
セグメント ② 防災・減災	地震災害、火山災害、風水害、土砂災害、火災、他	11 住み続けられるまちづくりを、12 つるぎある持続可能な消費と生産、13 気候変動に具体的な対策を
セグメント ③ 環境	土地汚染浄化、生活環境保全、廃棄物処理、自然環境保全、他	6 安全な水とトイレを世界中に、9 産業と地域振興の基盤をつくる、11 住み続けられるまちづくりを、14 海の豊かさを守ろう、15 陸の豊かさも守ろう
セグメント ④ 資源・エネルギー	探鉱、石油開発、再生可能エネルギー開発、電力施設整備・更新	7 安全で持続可能なエネルギーを、9 産業と地域振興の基盤をつくる、11 住み続けられるまちづくりを
社会貢献活動	途上国の防災支援、地域の総合学習支援、女性の働きやすい環境整備、コンプライアンスの徹底、地域社会の防災支援、他	1 貧困をなくそう、4 質の高い教育をみんなに、5 ジェンダー平等を実現しよう、16 平和と公正な社会を築こう、17 パートナーシップで目標を達成しよう

17

2. 『OYO Jump18』 ②業績目標

『OYO Jump18』業績目標



『OYO Jump18』 目標経営指標 (2020年度)

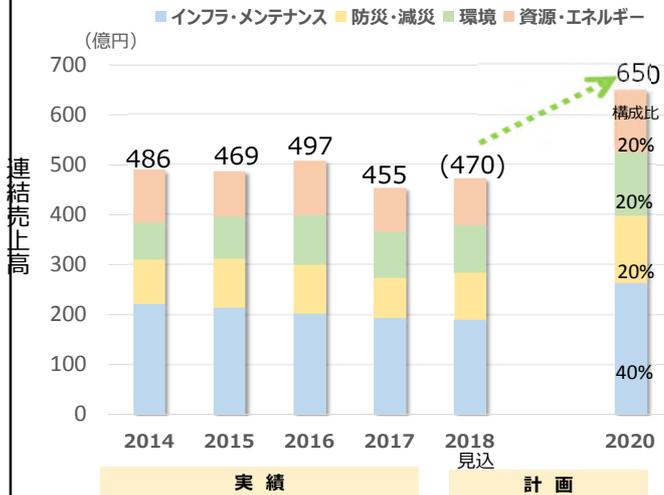
連結売上高
650億円

連結営業利益率
10%

- 連結営業利益 65億円
- 連結経常利益 69億円
- 親会社株主に帰属する当期純利益 45億円

自己資本利益率 (ROE)
6%以上

セグメント別 売上計画



『OYO Jump18』 目標経営指標 (2020年度)

連結売上高
650億円

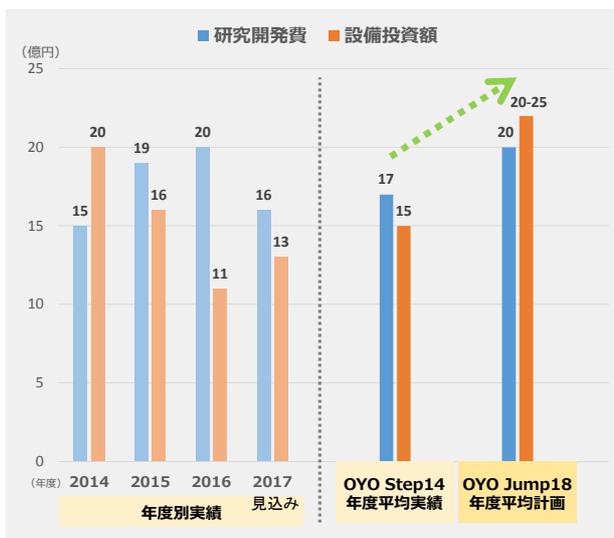
連結営業利益率
10%

- 連結営業利益 65億円
- 連結経常利益 69億円
- 親会社株主に帰属する当期純利益 45億円

自己資本利益率 (ROE)
6%以上

20

『OYO Jump18』 投資計画



『OYO Jump18』 投資計画 (2018年度～2020年度)

開発投資合計額
200億円

研究開発投資
60億円

+

設備投資
60~70億円

+

M&A
70億円

21

End