

アスベスト対策のトップランナー



御社の事業の概要は、
 「当社は、環境リスクが企業の経営や事業展開にどう影響するかを分析・評価するとともに、調査から対策、管理までリスクに対する一貫したソリューションを提供する環境コンサルティング事業を展開している。調査だけ、対策だけといった従来の事業とは一線を画しており、いわばニッチの市場が相手だ。外資系や不動産投資信託(REIT)の運用会社といった不動産分野が顧客の中心を占める。」

「〇〇七年八月期の売り上げは、前期比一八五%増の二億六〇〇万円だった。不動産取引や証券化、国境を越えた企業の合併・買収(M&A)の活用に伴い、これに関連した環境調査やサイトアセスメント、環境モニタリング・メンテナンスなどの業務が伸びた。昨期の売り上げのうち、これまで約八割を占めていた外資系企業からの受注の割合が五二%だった一方、国内企業からの受注が四九%まで高まった。海外顧客についても、従来の米国中心から欧州や中東、オーストラリアといった地域まで広がっている。」

また、米国の分析機関と共同設立したアスベスト分析を手掛ける『EPAラボラトリー』を国内で株式会社として正式登記した影響もある。同社は〇七年三月の登記から同八月までに約一〇〇〇検体を受注するなど好調に推移している。

受注の大幅増に伴い、昨年八月には総額三億四五〇〇万円の第三者割当増資を実施し、資本金を二億五四五〇万円に引き上げた。これにより、昨年九月には従来からの環境事業部、国際事業部に加え、プロパティ・マネジメント・ソリューション(PMS)事業部を新設する

対応する狙いがある。その一環として、親会社だったケイ・アイ不動産鑑定から、不動産鑑定と、建物状況調査ならぬ不動産の物理調査を行うエンジニアリング・レポートの担当部門が移管された。これにより、エンジニアリング・レポートの作成と環境デューデリジェンスを同時に提供できる。

「環境関連の項目も含まれるため、環境デューデリジェンスと連携した形で作成することへの要望が強かった。そのため新体制になった。今期以降の事業方針などについては、

不動産市場が魅力的に映っている。そして新設のPMS事業では、不動産鑑定やエンジニアリング・レポート、設計などを担当する。エンジニアリング・レポートには、環境関連の項目も含まれるため、環境デューデリジェンスと連携した形で作成することへの要望が強かった。そのため新体制になった。

「〇八年八月期の売り上げは三億円を目指す」
 「今後どのような姿勢で展開していくか。」
 「一口に不動産分野といっても顧客は様々で、事業展開の背景や目的もそれぞれ異なる。しかし、こうした状況を理解した上で顧客に役立つソリューションを提供するのがコンサルタントの役割だ。逆にそれができれば人にも地球にも貢献できる。」

一貫のソリューション

顧客多様化で体制拡充

「まず業務の多様化に
 「まず業務の多様化に」

「まず業務の多様化に」

「まず業務の多様化に」

「まず業務の多様化に」

「まず業務の多様化に」

「まず業務の多様化に」

釘持 一郎氏

アースアップレイザル社長

「アスベスト対策に
 「アスベスト対策に」

「アスベスト対策に」

「アスベスト対策に」