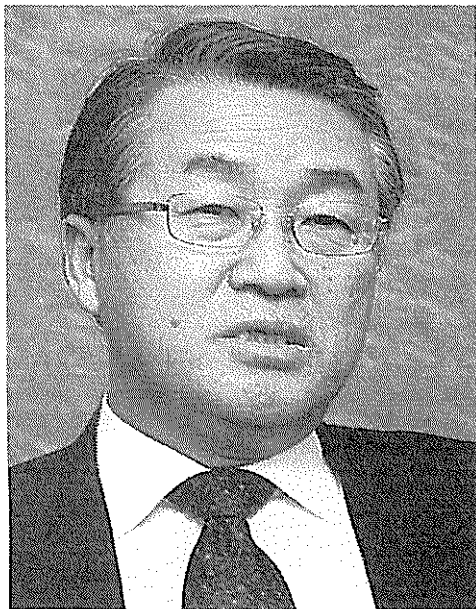


品質を確保しながら
生産効率アップ

「市場が縮小し単価も下落する中、『強いところ』はさらに強く」の取り組み効果で、07年6月期は前期並みの受注を確保できた。プロポーザルによる受注が貢献しており、プロポによる受注額は前年度より20%アップした。得意とする構造と道路分野が堅調で、プロポと随意契約を合わせたシェアは金額ベースで六十数%に達している。

「ただ、価格競争のシェアが残っていて、低い落札率が

大日本コンサルタント 船木 健治 社長



利益に響いている。利益率の高いプロポが多くなったとはいえ、(価格競争の利益の低さを)カバーするには至っていない」

「今期から、不転の決意で生産システムの抜本的改革に取り組んでいる。社内に改革委員会を設置し、品質を確保しながら生産効率を上げる方策を検討中だ。社会の要請やニーズに照らして評価し、

良いものは残してムダなものは排除し、新たな生産システムを構築する。業務の内製化や生産プロセスの見直し、品質確保に向けた照査システムを含め、抜本的に見直すつもりだ」

事業開発本部で
技術領域を拡大

「プロポ案件の対応力もさ

らに強化する。競合各社の基礎点数はそこ変わらず、いかにより提案をできるかが勝負になる。会社としての総合力を発揮するため、本社にプロポーザル支援室を設置し、各分野や各支社の連携も図っている」

「総合コンサルとして多様化するニーズに対応するには、既存技術だけでは限界がある。07年7月には事業開発本部を設置し、技術領域の拡大や新たな技術開発に取り組んでいる。既に実用化した『浅部の地下探査システム』は適用方法の拡大が期待され、市場開拓に役立つはずだ」

「橋梁の保守設計業務はこれまでほとんど伸びるはずだ。事業開発本部には保全系のグループも入っており、大学と共同研究を行うなど、当社としても力を入れている」

中期計画の目標実現へ
基盤を構築

「08年6月期を初年度とする中期経営計画がスタートした。『信頼の回復と向上』『競争力の強化』『収益性の向上』を重点課題に、『プロフェッショナル』『創造』『変革』を合言葉にチャレンジする。初年度なので量的拡大より質的向上を目指し、計画フレームも堅実に設定。今年は何としても、目標実現に向けた基盤を構築したい」

「当社のブランドである構造と道路分野については、さらに広く強く展開したい。ただ、裾野を広くして対応しないと深堀りできず、関連技術を育てないと構造も道路も強くなれない」

「1社でゼロから立ち上げるのは不可能なので、我々がやりたいことにノウハウを持っている企業ががあれば、提携も検討したい」。

不転の決意で生産システム改革