



船木社長

提案競技、随契7割目標 東京、大阪に品質管理室

「ザルと随意契約の20

09年6月期受注比率を、「70%以上確保する」目標を明らかにした。重点施策としては、品質管理体制やプロポーザルへの対応強化などに取り組む。

27日に開いた決算説明会で船木社長は、「タンピング(過度な安値受注)が横行している。むやみに受注競争に走るのではなく、収益性に重点を置く」と述べた。

09年6月期の受注高は、105億円で前期比2・7%減に設定しているが、利益面では営業利益が2億5000万円、12・4%増など増益を目標としている。

09年6月期の受注高は、105億円で前期比2・7%減に設定しているが、利益面では営業利益が2億5000万円、12・4%増など増益を目標としている。

09年6月期の受注高は、105億円で前期比2・7%減に設定しているが、利益面では営業利益が2億5000万円、12・4%増など増益を目標としている。

船木健治大日本コンサル
ルタント社長は、プロポ

ザルと随意契約の2009年6月期受注比率を、「70%以上確保する」目標を明らかにした。重点施策としては、品質管理体制やプロポーザルへの対応強化などに取り組む。27日に開いた決算説明会で船木社長は、「タンピング(過度な安値受注)が横行している。むやみに受注競争に走るのではなく、収益性に重点を置く」と述べた。

指している。
収益性を高めるには、価格競争での受注を減ら

し、プロポーザルや随契を増やすことが有効なため、08年6月期のプロポーザルと随契の比率65%を、5%以上引き上げる目標を掲げた。

た。管理室は、技術面を「チェックするデザイン・レビューや照査を実施、成果品のミスを防ぐ。」

心を強化した。一方、過度な価格競争による受注で不採算になるケースのほかに、「受注時に積算が甘いため不採算になることもある」

重点施策の一つである品質管理について船木社長は、「10月までに東京支社と大阪支社に品質管理室を設置する」と述べている

プロポーザル支援室を設けていたが、7月から全支社に設置、国土交通省など国の機関で増加しているプロポーザルへの対

ため、積算技術の向上で積算精度を高め、不採算が想定される案件の受注は避ける方針を示した。