

経営の現状は、「受注は2008年度に入り現在まで前年同期比で94%。国の発注量が20%ダウンしていることを考えると6%減にとどまり善戦している数字だが、国の減少を地方自治体の仕事で持ちこたえているのが現状。だが競争は激化し、ダンピング（過度な安値受注）が横行している中で、体力勝負がしばらく続くかみている」と分析する。

同社は第8次中期3カ年計画を08年6月からスタートさせたが、ここ数カ月で経営環境が激変し、視界不良にある。「大幅な伸びは期待できないが、とにかくこれから次第で、ここが勝負どころ。売上高営業利益率5%以上の目標もはつきり言っているは無理。来期に実現できるような基礎づくりの年となる」と表情を引き締める。

景気対策としての補正予算には「期待はしているが、それを見込んで樂觀視するわけにはいかない。ただ国にはしっかりとしてもらいたい」と分析する。

この上の重点は「いろいろな時代だから内部固めをする。逆に、思い切った改革をするチャンス」と断言する。その内部固めは「少ない事業量でもしっかりと利益を出せる」体制への改革である。既に手は打っている。

一つは「生産性を維持するため、外注を減らし内製化を

## 思い切った改革をするチャンス

進める」こと。生産システム改革委員会が事業ごとに内製施策を展開している。もう一つは品質確保。「設計ミスは致命傷になりかねない」との危機感から昨年10月に東京、大阪の両支社に品質管理室を設置し、ダブルチェック体制を整えたが、これをさらに機能的に運営する。三つ目は営業の体質転換。「技術、業務と連携し、この組織力でぶつかっていかねば勝てない。技術をつまぐ使いこなす営業でなければ、お客さんから信頼されない」と指摘し、営業部を営業企画部に名称変更した。「名は体を表す、ではないが意識改革を期した」といふ。

新しい事業展開も着々だ。昨年4月に設立した保全エンジニアリング研究所を中核にして、「トータルな保全エンジニアリングについて受注も増やし、さらに強化する」。個別技術では「空中電磁法を踏まえ、地質・地盤調査をするシステムがハードもソフトも出来上がった」と新展開を期する。

環境、計画、防災、情報、保全のスペシャリストを集めた「事業開発本部」は、領域拡大の指令塔となるが「事業化に焦点を当てる段階」という。エーティックや耐震解析研究所との提携も強化し、「特に弱い分野の補完として機会があれば新たに模索する」と意欲を見せる。



船木 健治社長