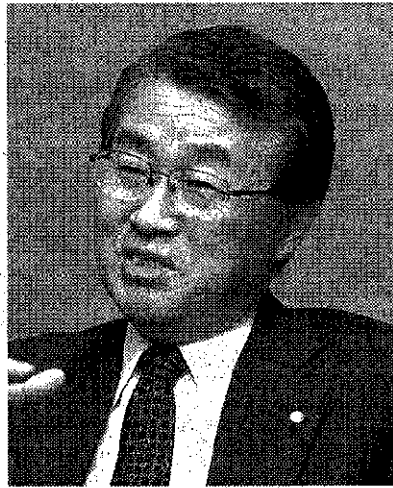


経営状況は。

「前期(08年6月期)は、受注高、売上高ともに計画値をクリアできた。予想以上にプロポーザル案件の受注が好調で、受注高に占めるプロポ比率が約50%(07年6月期は40%)まで高まった。一転して今期(09年6月期)は厳しい受注状況にある。道路特定財源の暫定総率失効問題以降、特に国土交通省からの受注量が減少している。受注高の内訳は国交省が55%

## 大日本コンサルタント

### 船木 健治 社長



# 思い切った改革で利益体質に転換

(前期60%)、地方が45%(同40%)となっており、国交省の減少分を地方でカバーしている状況だ」

——どう対応する。

「公共事業の質の変化に応じ、技術領域を拡大しながら、事業量を確保していく。このいう苦しい時期だからこそ内部をきつくと固めていきたい。利益体質に転換す

るチャンスの時ととらえ、思い切った改革を行ってきたい」

——具体的な取り組みを。

「生産性の向上と内製化の推進に取り組み。詳細設計などを手掛ける技術センターに全国から人材を集め、積極的に活用していく。ベトナムにある図面作成や数量計算を行う子会社とも連携し、内製化を推し進めていく」

「昨年4月に設置した『保全エンジニアリング研究所』では、耐震の新工法や、長寿命化に関するシステムなど、保全に関する新技術の開発成果が始めている。社会資本は更新の時期を迎えており、今後もニーズを的確にとらえ、対応する技術を開発し拡充してい

く」

——期待する分野は。

「保全分野とともに期待しているのが『電磁波地質地盤調査』だ。既に130件の実績を保有しているが、バージョンアップした新システムを使った物理探査業務を開始した。新システムはデータ精度を高めるとともに、調査の適用範囲を広げたのが特徴だ。トンネルや斜面防災調査などに積極的に活用していきたい」

「技術領域の拡充や新たな技術を開発するため、07年7月に『事業開発本部』を設け、新たな方向性も探っている。情報、環境、計画、保全、防災の5分野について、付加価値の高い仕事の創出を目指

している。領域を広げるチャンスにしていきたい。すそ野を広げないと、得意分野も育っていかない。スピード感を持って取り組んでいる」

——技術競争はますます激化している。

「拡大しているプロポーザル方式の発注に対応するため、すべての支社にプロポーザル支援室を設け、本社と連携して総合力、競争力を一段と高める。公募型の件数が増えており、無作為に飛び付くのではなく、選択と集中を徹底していく。今期は受注高に占めるプロポ(随意契約を含む)比率を70%(前期60%弱)まで高めたいと考えている」。