

—公共工事の見直しを訴える鳩山政権が発足して以降、市場環境は変化しているか。

「10月くらいまでは前政の補正予算の影響である程度は確保でき、注量を確保しなければならなかった。当社については前期に比べ20%程度受注量が増加している。しかし、11月に入って受注量が激減。来期以降は市場がどうなるか予測が立たない。経営的にはかなり厳しい状況にある」

「従来型の公共工事と言えるコンクリート構造物の需要は厳しい。当社としては防災やソフト系の社会インフラ、維持管理関連といった将来性を見込める新しい分野に展開していく必要がある。売り上げの70%を

道路構造系軸に維持管理市場期待

「今後は地方自治体発注の案件が増えるのではないかと予想している。当社が比較的強い北陸、東北、九州の3エリアは拠点をさらに強化していきたい。他の地域については地元の建設コンサルタントと連携することを考えている。現在、

川神 雅秀社長



分野として期待している。10月に設立した子会社のNETテクノを中心に2〜3年後には大きな事業に成長させたい」

—海外事業は具体的にどう展開するつもりなのか。

「現在はおおむね2億5000万円程度の売上高だが、できるだけ早く倍増させたいと思っている。ベトナムやフィリピン、バングラデシュが有望な市場だ。当社単独というのではなく、海外で実績のある建設コンサルタントと積極的にコンソーシアムを組んで、実績を伸ばしたい。技術者も増やし、対応力を高める方針だ」

占める道路構造系の事業については海外である程度注量を確保しなければならぬ。雇用の維持を考えると、海外事業はどの程度伸ばすべき分野となる。国内事業では維持管理と新設に対応する人員の配置も見直し、軸足を維持管理に置く体制とする。今後は維持管理と新設の部門を統合することも検討する方針だ」

—既存分野についてはコスト競争力がなければ受注量を確保するのが難しくなる。

「道路構造系の案件ではこれまで3割程度を外注に

大日本コンサルタント

建設コンサルタント 激動09年

任せていた。このうちの10%は内製化したい。その上、で、個々の作業のむだ取りを進める。マネジメント力を「維持管理、防災各分野に重点を置いた組織作り」に組み込む。総合評価落札方式に対応するために全社的なローコスト運動も展開するつもりだ。技術者集団の特性とも言えるが、どうしても個人の力に負うところが大きかった。しかし、これからは組織力で勝負でき

—縮小するとはいえない。この方針が変わること