

周辺領域の拡大で受注量確保

「第1次補正予算や上期前倒し発注の効果で、昨年7-10月の受注は伸びた。政権交代で発注が激減したため、11月は受注が落ち込

出しているため、受注は非常に厳しい状況になると覚悟している。対応策として2つの手を打っている。

業務に余裕が出てくるため、センターでも計画系、技術部でも詳細設計ができる体制を整え、4月からスタートさせる。

「政権交代でも防災分野はあまり削減されないと思うので、さらに強化するためプロジェクトチームで検討している」。土石流や道路の斜面防災、地震など個々の防災技術は保有しているため、これらを集約して事業展開する。

んだが、今期(2010年6月期)の目標である受注高105億円、売上高103億円はクリアできそう

「外注費が売上高の3割を占めている。これをいかに内部で処理するかがポイントだ」。まずは、外に出ていくお金を減らす。約30

また、外注の管理を担当者ペー

発注者支援業務に本格的に対応するため、昨年10月に子会社「N Eテクノ」を設立した。1月から稼働、将来的には発注者にアドバ

問題は来期である。民主党政権が公共事業費の一層の削減を打ち

億円の外注費のうち10億円削減の目標を立て、社内で消化できる体制の構築に取り組

る。社内体制だけでなく、個人の意識改革も含め、「働き方改革運動」として全社的に取り組む。

現在、新設と保全の割合は6対4だが、近く逆転すると予測、保全業務の課題である低利益率を改善するため、「専従チームを東西に配置して利益確保に努める」



社長 川神 雅秀

大日本コンサルタント

組織的には、詳細設計が技術統括センター、計画系の業務が構造技術部と担当を分けている。「仕事が減らなければいまの状態でもいい」が、受注が減少すると

業務のデータベース利用を促進する。国の新設道路予算が減ることは避けられない情勢のため、業務の中核である構造・道路の受注減をカバーするため、周辺領域を拡大する。具体的には自然災害に

西に配置して利益確保に努める」外注費の削減で利益、周辺領域の拡大で受注をそれぞれ確保する方針を明確に示す。