

13年売上げ120億目指す

利益確保できる体制構築

大日本コンサルタントは2011年6月期から3年間の第9次中期経営計画を発表した。最終年度の13年6月期は受注高120億円以上（10年6月期103億円）、売上高120億円（108億円）、

売上高営業利益率4%以上（2・8%）などの目標を設定している。川神雅秀社長は、「先行き不透明なため、いろいろな事態を想定して、（売上高が）最悪95億円になっても利益が出る体制を講じなけ

ればいけない」と述べた。中計の成長戦略はコア（中核）事業分野の強化、周辺事業分野の拡大、新たな事業分野への挑戦の3つを軸にしている。コア事業分野は海外事業を拡大するとともに、構造

保全事業でトップクラスにある地位のナンバーワンを目指す。

周辺事業分野は、7月に河川砂防と地盤災害の2事業部を再編して防災事業部を設立、自然災害などのリスクマネジメント事業を展開する。

また、09年に設立した子会社NEテクノを活用して、積算や施工管理など発注者支援業務を拡大する。

新事業分野は緑地保全・都市緑化推進、コンパクトシティー計画など低炭素型都市づくりのほか、公園施設や橋梁の長寿命化計画、道路などの維持管理といった官民連携事業、包括管理業務のビジネスに力を入れる。

受注高など以外の数値目標は、利益を確保するため売上高が95億円の場合の外注比率を23%以下、目標どおり120億円であれば30%以下としている。売上高に占めるプロポーザルの受注比率は30%以上を目指す。

10年6月期の実績は外注比率が29・9%で、発注方式別の受注比率はプロポーザルが25・4%、総合評価落札方式が27・6%、価格競争が33・1%、随意契約が13・9%だった。