

地元コンサルとの提携強化

中期経営計画の初年度である2011年6月期はコア事業、周辺事業、新規事業の3つを基本軸に、現状の受注高約100億円の拡大を目指している。コア事業は道路・構造分野と都市再開発などの社会創造分野のほか、昨年7月に防災事業部を立ち上げた。「河川砂防事業部と地盤防災事業部を一括にした防災事業部は、3つ目の大

きな柱として強化したい」既存分野から新規分野に大きくかじを切る同業社もあるが、「当面は道路・構造を中心に、防災事業を拡大する中で、周辺事業の受注を増やすという戦略は変えない」。PPP/PFIは注目しているが、採算ベースでは見通しが立たないため、すぐに柱になるとは思っていない。



川神 雅秀 社長

大日本コンサルタント

構造分野は現在の受注高55億円程度を維持する。業務が小規模化するなど社会創造分野も状況は厳しいが、いまの32億円程度をキープ、防災分野は約10億円を3年後には13億円にする目標を掲

げている。

海外は2、3年で最低でも5億円確保を目標としている。「海外対応ができる国内のコンサルタントとの連携と、昨年1月に技術協力を提携した台湾の大手コンサル、CECI（台湾世曦工程顧問股份有限公司）とも協力して進めていく」

海外業務も最近では総合評価落札方式のように、技術だけでなく価格も選定要素に入っていることから、「海外の現地コンサルとの連携も強化したい」。ペトナムを中心とする東南アジアやインドなどをターゲットに、得意分野である道路、橋梁、環境、防災で受注を目指す。地方自治体は地元業者を保護育成するために、地域要件を強めている。自治体の仕事を獲得するために、

大手コンサルが地元コンサルと提携する動きがある。「わが社も強化している。特に九州は地域の受注が高いウエイトを占めている」。九州は各県1社くらい地元コンサルと長い付き合いがあり、共同企業体で受注するケースもある。このほか東北や西国など地元が強い地域はこころした体制を組む、08年に業務提携したエーティック（札幌市）もこの一環だった。協力の内容は、地元が受注した業務の一部を手伝う、技術者を受け入れて教育する、技術者を出向させる、といったさまざまな方法をとっている。09年に設立した子会社NETEXは、国土交通省や高速道路会社などから施工管理業務を中心に、発注者支援業務を手掛けている。現在、本社が受注した仕事を実施しているが、「基本的には3年以内、本社に依存しないで独立採算できることが目標だ」