

大日本コンサルタント

150億円企業へ3基軸

新規分野で業容拡大

大日本コンサルタントは、東日本大震災の復興関連を含めた防災・減災対策分野での取り組みなどを足掛かりに、売り上げ規模を150億円に引き上げる経営戦略を推進する。土木構造物の保全などコア事業の基盤強化、コア事業で培った技術・ノウハウの周辺分野での活用、新事業の拡大という三つの基軸に、攻めの経営を展開。不採算部門の立て直しやインハウス消化体制の強化などコストダウンにつながる取り組みを強化して、5%以上の売上高営業利益率を実現し売上高が変動しても確実に利益が得られる企業体質を構築する。

の戦略を立案・実行する。得意とする土木構造物の保全を中心に、防災事業や海外事業に加え、港湾や民間事業継続計画（BCP）、発注者支援、再生可能エネルギーなどの新規分野で業容を拡大。同業他社との協業も積極的に検討する。

川神社長は「12年から3年間は受注拡大を図りながら経営改革を進める。（受注が好調な）この状況が長く続くとは思っていない。現状を維持しながら業容の拡大を図っていく」とし、経営体質の抜本的な改善に取り組み考えを強調した。

同社の川神雅秀社長は、「13年6月期は受注高の取材に対し、足元の受注環境について「受注は非常に好調だ」と説明。利益確保も「インハウス消化の改革を進めてきたが、その効果が出始めて



川神社長

13年6月期は受注高の目標値として下限額を108億円、挑戦額を117億円に設定。営業利益の目標は売上高の下限額である107億円で3・6億円以上、目標額である110億円では4・4億円としていたが、前期からの繰越業務と足元の受注動向を踏まえ「120億円を想定し、下半期に向けた生産体制の強化、成果品質の確保に全

力を注ぐ」考えを明らかにした。東日本大震災を契機に、減災・防災への関心が高まり、被災地の復興も本格化していることから、受注が好調な間に経営の基盤固めを進めている。今後3～5年は現在の企業規模を維持しながら売上高で150億円の規模を実現。ポスト復興期に入ってから120億円以上の売り上げ規模を想定して、攻めと守り

13年6月期は受注高の目標値として下限額を108億円、挑戦額を117億円に設定。営業利益の目標は売上高の下限額である107億円で3・6億円以上、目標額である110億円では4・4億円としていたが、前期からの繰越業務と足元の受注動向を踏まえ「120億円を想定し、下半期に向けた生産体制の強化、成果品質の確保に全