

9月20日付で大日本コンサルタント社長に高久晃専務が就任する。「公共事業は従来、大きく変動しなかった」が、最近では政権交代や東日本大震災などの影響を受け、増減の振幅が激しくなっている。2013年6月期決算は2年連続増収増益で好調だが、経営環境が再び厳しくなっても利益を出せる体質に転換、「どのような状況でも生き延びるようにしなければいけない」と力を込める。

——基本的な考えを

「技術面で強いリーダーシップを發揮したり、経営や営業のプロではないが、社内にはそれぞれの道を究めている人がいる。彼らがそれぞれの責務を果たし、全体として会社が目指す方向に持っているのがわたしの役割とと思っている。既に方向は決まり、課題も共通認識になっているので、うまくコーディネートすることが必要だ」

——経営方針について

「震災復興や防災、老朽化対策などで仕事が増え当社も忙しいが、いまの状態が長く続くとは思えない

大日本コンサル 高久 晃氏  
大タ



新社長に聞く

# 攻めと守り並行し利益出す

——M&A（企業の合併・買収）や同業・異業種との業務提携などの考えは  
「資本的に完全につながるような資本提携はこれまで行っていない。絶対には言えないが、すぐにやるつもりはない。技術提携はいろいろな会社と話をしている。復興業務は規模が大きく、業務の範囲も広い。連携してプロジ

「10年に技術協力の覚書を通じて、アドバイザリーの仕事をしたい。か、技術交流もしたが交流会の域を出ず、大きな成果はなかった。新興国で日本人を使うと費用が高くなるので、CECIの技術者を使えばメリットはある。CECIも、日本のODA（政府開発援助）に参画するメリットがある。日本と台湾以外の第3国で仕事をする際、協力することでメリットのある仕事をこれから手掛ける」

い。数年後に仕事量が減っても、北海道を除く6支社3支店の全国体制の組織は維持していきたい。それには、120億円くらいの売上高が必要だ。攻めの戦略で事業を広げる」

「生産力を向上して、利益が出せる体質にする守りの戦略も並行して取り組む。生産力向上のために、子会社のNETテクノは従来の発注者支援に加え、点検などの技術者を昨年採用している。ベトナムの子会社も作図中心だった業務を広げるため、昨年から人員

を増やしている。協力会社も含め、総体として品質を維持しながらコストを抑えて生産力を上げる」  
——今期業績予想は売上高113億円（8%減）、営業利益3億円（50%減）の減収減益だが  
「前期の売上高122億円は、社内的に相当無理をしている。社員数はその前の年と変わらないのに、売上高は2割近く増えた。これ以上無理はできないので、今期の予想は最低でもここまではやる」という下限値だ」

——台湾最大の建設コンサル、CECIと7月に協力強化した目的は  
「台湾最大手の建設コンサル、CECIと7月に協力強化した目的は、

（たかく・あきら）1978年3月金沢大工学部卒業、同年4月大日本コンサルタント入社。2002年情報事業部長、04年東北支社長、05年経営統括部長、11年常務技術総括担当、10年海外事業担当、12年専務を経て、13年1月から情報セキュリティ責任者。静岡県出身。54年7月2日生まれ、59歳。

## 記者の目

早くから次期社長と目され、1年前、専務に昇格した時点で確定した。入社2年目から情報事業部長に就任するまでの23年間、海外畑を歩み、ベトナムの合弁会社設立では現地企業との交渉に携わった。今期スタートの中期経営計画でも、海外は引き続き重点事業の一つに位置付けられている。  
風情のある路地や古い町並みが好きで、「通勤の時は2、3駅手前で降りてまちを歩く」。最近、奥さんと日光街道を歩き始めた。これまで、社内外の人から助けられて現在があるの思いから、和を大切にしたい」と強調する。