

攻防一体で経営基盤強化

大日本コンサル 港湾分野に本格参入

大日本コンサルタントの川神雅秀社長は29日、東京都内で記者会見し、中期的な経営戦略を明らかにした。震災復興や国土強靱（きょうじん）化

への積極的な関与によって、14年6月期から3力

年120億〜150億円

の売上高を確保する

「攻めの期間」と位置付ける。構造保全、防災な

どのコア事業で110億〜130億円の売上高を

安定的に確保した上で、港湾分野への参入など集

中強化3領域で20億円規模の事業拡大を目指す。

これと並行し、ポスト復興を見据えた取り組みとして、利益率の向上を

目指す。

目指した守りを固める施策も進めていく。

業務受注の基本戦略は▽津波対策▽防災的要素を兼ねた道路インフラ整備▽公共インフラの耐

震対策▽急傾斜地の地滑り対策▽空中物理探査技術の活用などを注力技術領域とする。地球温暖

化・再生可能エネルギー関連事業、官民連携事業（PPP、PFI、指定

管理者業務）も新規分野と位置付けて顧客を開拓。3億円程度の受注を

目指す。

110億〜130億円の安定確保を目指すコア事業の売上内訳は、▽構造保全155億〜60億円▽社会創造135億〜40億円

部門の共有化、研究開発の協業なども積極的に進める。

コア事業のうち橋梁や地下構造物などの保全事業は、プロポーザルなど技術競争での受注増を目指すし、総合的な技術力の強化と人材の育成、大学や行政機関との連携強化を図る。

集中強化3領域は港湾・漁港・海岸分野、コンテナ・プラント施設の地震・津波対策、発注者支援で、本格参入と受注拡大を狙う。目標とする売上規模は港湾分野で5億円、発注者支援で10億円、コンテナ・プラント関連で5億円。これに加え地球温暖化や再生可能エネルギーの関連事業、街づくり関連業務、エネルギーマネジメント分野で営業力の強化を図る。

守りを固める取り組みは不採算部門の自立、生産力の強化、労働環境の改善、組織の高齢化への対応が主要課題。不採算部門の自立では赤字体質の支社を対象に再建策を立案し、遅くとも2年以内に黒字転換を図る。労働環境の改善はワーク・ライフ・バランス（仕事と家庭の調和）の確立に向け、業務の効率化や省力化の推進、組織マネジメント力の強化などに力を注ぐ。

13年6月期の単体業績は売上高122億円、営業利益6億円など。受注高は137億円で、期末受注残高は期初の54億円に対し、68億円を確保した。受注は現在も好調に推移しており、8月時点の受注残高は「100億円を超える水準にある」（川神社長）という。



川神社長

110億〜130億円の安定確保を目指すコア事業の売上内訳は、▽構造保全155億〜60億円▽社会創造135億〜40億円