

近畿や北陸に拠点

新分野の対象洗い出し

福山コンサル

福山コンサルタントは、長期経営ビジョンで掲げた100億円の事業規模を実現するため、主力の建設コンサルタント分野で生産体制の充実など、新ビジネス分野では対象の洗い出しと戦略の具体化を急ぐ。コンサル分野は公共事業予算の増額など事業環境に追い風が吹く中、安定的な新卒採用による人員確保を進めるとともに、近畿や北陸など拠点の空白エリアを埋める方策を検討する。

同社は、13年7月に655億円台に乗り、連結受入の第3次長期経営プランを開始。これに合わせ、前年3年間の中期経営計画を策定・実行している。事業環境はおおむね良好で、14年6月期は単体売上高が12期ぶりに

にマンパワーが追い付いていない状況もあり、次期社長に内定している福島宏治常務戦略企画室長は「生産力・体制の強化により、強固な経営基盤の構築と、(維持管理部門での)技術開発とバリヤーチェンモデルによる展開強化が必要だ」としている。生産力・体制の強化では、業界各社が採用拡大に動いており「人材確保は難しく、対策を検討している」(山本洋一社長)状況。また、長期的に財政出動は緩やかな減少傾向に入るとし、社員数の急激な拡大には慎重な姿勢を示す。一方、事業拠

点については現時点で空白となつている近畿、北陸、信越などのエリアをターゲットに、事業所の開設だけでなく地元企業とのアライアンスを積極的に検討し、早急に実行する。

今後は、主力のコンサル分野とその周辺領域をカバーする新事業領域で「60億円台の水準を維持し、利益率を高める」(福島次期社長)戦略を採る一方、民間をターゲットにした新ビジネス分野で年間40億円程度の事業規模を確保。連結ベースで売上高を100億円台に乗せることを目指している。

7月にスタートした15年6月期は、新規事業に1億円、新ビジネスに5億円などの投資を予定している。

新ビジネス分野は、既に設立済みの事業戦略子会社・福山リサーチ&インキュベーションセンター(FRIC、福岡市博多区、福島宏治社長)が中核となり、進出先や提携先の選定、プロジェクトの立ち上げなどを推進。プロジェクトごとにチームを設け、必要に応じて投資も行いながら育成していく。