

【ACKグループ「中期経営計画」強化策 売上高500億円以上達成へ】

ACKグループ「中期経営計画」強化策 売上高500億円以上達成へ

オリエンタルコンサルタンツ(野崎秀則社長)など5社で構成するACKグループ(同社長)は21日、「中期経営計画ACKG2013」(2013年9月期～15年9月期)の強化策について

発表した。20年(第15期)の目標として▽売上高500億円以上▽営業利益率20%以上▽グローバル人材150人以上増加、女性管理職15人以上増加―を設定。グループ各社が「国際・海外」の3軸市場の

特性を踏まえた「3軸市場の競争力強化」の3つの強化を推進し、目標の達成を目指していく方針だ。中期経営計画「ACKG2013」が13年9月にスタートしてから1年半が経過。この間にも建設コンサルタント業を取り巻く経営環境は変化し続けていることから、20年の売上高500億円、営業利益(対売上高4%以上)とした目標を確実

に達成するためには、「三つの強化とそれを可能にする多様な人材の確保・育成が不可欠」(野崎社長)と判断した。特に建設コンサルタントは「人材が最大の経営資源」(野崎社長)であることから、20年までの6年間にグループ全体の従業員数を現在の1500人から1.5倍の2250人にまで増員する。この過程では、グローバル人材となり得る留学生

や、その豊かな感性を商品やサービスの付加価値に転換できる女性をこれまで以上に積極的に採用していく考えだ。その上で、15年9月期に向けてACKグループ全体の組織改革を実施し、国内公共・国内民間・海外の3軸市場の競争力を強化していく。「国内公共」市場については、オリエンタルコンサルタンツ(オリコン)を同市場におけるリーデ

ィングカンパニーとする一方、グループの子会社である中央設計技術研究所(茨城県)をオリコンの子会社とし、上水道・廃棄物分野の高度化や総合化、全国展開を推進する。グループの子会社であるエイテック(渋谷区)は専門技術に特化した子会社と位置付け、地理空間情報技術や点検・検査・診断・計測技術などの高度化を進める。「国内民間」市場につ

いては、グループ子会社の1社、アサノ大成基礎エンジニアリング(台東区)をグループの国内民間市場におけるリーディングカンパニーと位置付ける。「海外」市場については、オリコンの海外事業部門をグループの子会社として独立(分社化)させ、グループの海外市場におけるリーディングカンパニーとしたい考えだ。