

【ACKG 売上 420 億の目標設定 前期受注は海外が大幅増】

# ACKG 売上420億の目標設定 前期受注は海外が大幅増



日、今後3年間の経営戦略を

ACKグループは9月30日、今後3年間の経営戦略を明らかにした。2015年9月期は売上高370億円(前期実績見込み比2.2%増)、営業利益8億6000万円(同21.1%増)、3年後の17年9月期はそれぞれ420億円、13億円に目標を設定した。

市場環境について野崎秀則社長は、「国内は地方創生や国土のグランドデザイン、国土強靱化などを国が推進していくので、事業は基本的に一定以上確保される」との見通しを示した。写真。好環境が続くのは2-3年という姿勢で事業に取り組み、「この3年間は成長を遂げる重要な期間である」と位置付けた。受注は、前期(14年9月期)が410億-420億円に伸びた模様だ。野崎社長は、海外の増加が大きかったと説明。今期は海外の伸びが期待できないため、受注目標は若干の増加にとどめている。8つの重点化事業が受注に占める比率は、今期の40%から17年9月期は50%に拡大する。

人材確保では、14年9月期の社員数1760人を、3年後には270人増の2030人に増員する。人員増は新卒がメインで、中途採用も積極的に行うほか、M&A(企業合併・買収)も視野に入れている。女性社員は334人を394人、女性管理職は13人を23人に増やす計画だ。グループの連携を強化するため、3年間で15億円を投資する。新たにグループ連携助成制度を創設。グループ会社同士が連携して受注する際に必要な経費や、国内の人材が海外業務にチャレンジするケースなどに助成、個別企業の負担を軽減して促進させる。

M&Aへの対応は、海外の場合、現地法人を軸に現地企業とのパートナーや買収などを実施する。国内については野崎社長は、地方自治体でインフラの保全事業が拡大する見通しのため、「地方のコンサルとのM&Aや緩やかな連携で、ネットワークを広げることが重要だ」と述べた。