

コンサル業界

# 事業減少でも 活躍の領域拡大

国の2011年度公共事業関係費は実質前年度比5・1%減で、過去最大の減少幅となった10年度の18・3%減からさらに削減される。公共事業への依存度が高い建設コンサルタントにとっては、経営環境が一段と厳しくなる。

国内の公共市場縮小を補うために、各社とも民間や海外などで受注増を目指し、新たな事業展開を急いでいる。しかし、屋台骨となる公共事業の減少スピードが速すぎる。ことから、対応が追いつかないのが実情だ。

増やさない売上高は減ってしまう。売上高だけでなく利益も圧迫要因となっている。まさに四面楚歌ともいえる状況だが、変化が激しい時代であるからこそ、新たな動きも出ている。海外進出の旗を振る国土交通省は、国内市場の国際化の一環として、発注者の代理人となる第三者技術者の活用を、11年度から実施する。WTO(世界貿易機関)案件での試行のため件数は限られるが、コンサルタントの役割拡大につながる。

事業量は減っても、活躍する領域は広がる可能性がある。生き残りのかぎは技術力にある。

パイの減少に加え、受注競争の激化に輪をかけているのが総合評価落札方式の増加である。国土交通省が09年度に実施した同方式の件数は、08年度の約9倍と急増、これに対しプロポーザルは約15%減少した。「総合評価方式で受注できて、予定価格の7割程度の金額なので受注件数を

増やさない売上高は減ってしまう。売上高だけでなく利益も圧迫要因となっている。まさに四面楚歌ともいえる状況だが、変化が激しい時代であるからこそ、新たな動きも出ている。海外進出の旗を振る国土交通省は、国内市場の国際化の一環として、発注者の代理人となる第三者技術者の活用を、11年度から実施する。WTO(世界貿易機関)案件での試行のため件数は限られるが、コンサルタントの役割拡大につながる。

事業量は減っても、活躍する領域は広がる可能性がある。生き残りのかぎは技術力にある。