

【ACKグループ 確実な中計達成へ 3つの「強化」で推進】

確実な中計達成へ

3つの「強化」で推進

ACKグループ

ACKグループは昨年より始めた中期経営計画ACKG2013をより確実に推進するための強化骨子をまとめた。個の強化「連携の強化」「3軸市場の競争力強化」を方針とし、推進していく。

「個の強化」は、2020年の売上500億円以上を達成するため、グループ各社がナンバーワンをめざす。またオンリーワンの技術の開発・サービスの創

造などを推進し、重点化事業への投資を強化する。「連携の強化」は、グループの連携を強化し、総合化した技術・サービスを提供する。また2020年まで

にグループ全体として従業員を現在の1.5倍である2300人以上をめざしていく。そのために、人材確保・育成の仕組みの構築や就業環境・処遇の改善を図っていく。

「3軸市場の競争力強化」は、国内公共、国内民間、海外の3軸市場の特性を踏まえ、競争力を強化していく。市場ごとに組織を、OCCSを国内公共市場のリーディングカンパニーに、ATRを国内民間市場のリーディングカンパニーに、OCCGを海外市場のリーディングカンパニーに集約する。またグローバルネットワークの構築と3軸市場におけるグループ連携を的確に循環させるためのマネジメントを実現していく。そのために業務連携、人事、組織体制、情報共有などの基盤を強化する。

野崎秀則社長は「中期経営計画の進捗は順調に進んでいる。しかし昨年から新体制となり、確実に計画を達成するために強化が必要と考え、検討し、まとめた」と強化骨子の経緯について説明した。

ACKG

海外部門を10月に分社 20年、500億達成へ中計強化



ACKグループ(ACKG)は、2020年に売上高500億円以上を達成するため、

現中期経営計画ACKG2013を強化する。その一環として、オリエンタルコンサルタンの海外事業部門を10月1日付で分社化する。野崎秀則社長は21日の記者会見で、「2、3年はフォローの風が吹く。この間にしっかり投資をして、事業、顧客を開拓しなければいけない」と述べ、基盤

強化の方針を示した。写真。オリエンタルコンサルタンツは08年8月、パシフィックコンサルタンツインターナショナルから海外事業部門を譲受。現在はGC事業本部が海外事業を担当、人員は約300人で、廣谷彰彦ACKG相談役会長が本部長を務めている。野崎社長は、オリコンサ

ルから分社化してACKGの子会社とすることについて、「判断をスピーディーにする」ことで海外事業を強化すると説明した。

また、上下水道や廃棄物などを手掛けている中央設計技術研究所は、ACKGの子会社からオリコンサルの子会社に移行して、北陸、中部、関西の現営業エリアを全国に広げる。

組織改革の方針として、オリコンサルが国内公共市場、アサノ大成基礎エンジニアリングが国内民間市場、分社化する海外事業会社が海外市場

とそれぞれリーディングカンパニーに位置付け、戦略を立てる。

6年後の売上高500億円以上、営業利益20億円以上の実現に向け、従業員数は現在の約1500人から約1・5倍となる2300人に拡大する。新卒や中途採用に加え、M&A(企業の合併・買収)も積極的に実施する。

中計は、インフラ保全や防災など8重点化事業に3年間で10億円の投資を予定しているが、具体的なプロジェクトを詰めてさらに上積みする考えだ。

【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20億円(対売上高4%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「国内・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、ACK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、土木・水道・廃棄物分野の高度化や総合化、全国展開を推進する。

「海外」市場については、ACKグループの子会社である、アサノ大成基礎エンジニアリング(台東区)をACK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。

「国内民間」市場につ

「国内公共」市場につ

「海外」市場につ

「国内民間」市場につ

「国内公共」市場につ

「海外」市場につ