



2025年6月期が折り返しに差し掛かる中、構造保全、国土保全などのコア事業、中期経営計画で成長分野と位置付けている脱炭素、自衛隊施設の耐震化・老朽化対策、事業マネジメントのいづれもおおむね好調で、「受注高、売上高ともに順調に進捗（しんちよく）している」と目標達成への見通しは明るい。

事業拡大へ専門企業と協業

23年の大日本コンサルタントとダイヤコンサルタントとの合併に伴う効果が好調な業績を後押ししており、「旧ダイヤの実績を生かして北海道、旧大日本の実績を生かして沖縄で受注を獲得するなど、お互いがこれまでに進出していなかった地域の受注を獲得できている」と手応えを口にする。

プロポーザルや総合評価落札

定をしていた目標を大きく超えて「33億円に達した」と話す。統合時から相乗効果が期待されていた災害対応事業では、社員数の増加で対応力が高まり受注増加につながった。災害に備えた組織を立ち上げていたことも奏功し、「能登半島地震では多くの要請に対応することができた」と胸を張る。

民間分野でも、「旧ダイヤが

方式の提案書での技術協力に加え、「旧大日本から旧ダイヤ側に地質調査やオーリス調査、旧ダイヤから旧大日本側に設計業務や空中電磁探査を分割する」といった分業が進んだ。その結果、両者が共同で受注した業務額は、24年6月期に18億円に設

調査業務を手掛けてきた」という自動車企業やエネルギー開発企業、インフラ関係の企業などから設計の業務が受注できており市場拡大の効果は大きい。成長分野の一つである脱炭素事業では、自治体と連携したバイオマス発電事業が2カ所で事

業を開始しており、「今春にもう1カ所が事業化する」見込みだ。地産地消の再生エネルギー事業には、自治体からの関心が集まっているが「われわれも発注者である自治体側もノウハウが多いわけではない」とし、事業化までに時間がかかるケースが多いことから、腰を据えて伸ばしていく構えだ。このほか、国際情勢の影響による燃料費の高騰の影響を受けていた原子力発電所関連の調査業務発注も件数が回復してきたという。

M&A（企業の合併・買収）

や業務提携などにも前向きだ。24年には、自衛隊施設関連事業での活躍を見込んで発注者支援業務や施工管理業務などを展開する企業をM&Aした。今後とも「われわれがノウハウを持ったない分野で高い専門性を持つ企業と協業していきたい」と語る。

