2009/9/9 付　建設通信新聞

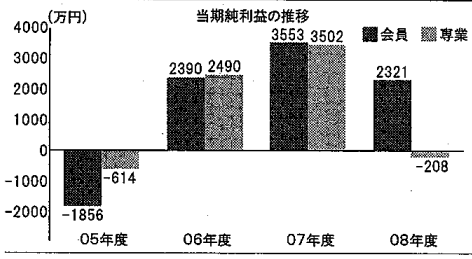
【JCCA 本部】経営分析の記事が掲載されました

建コン協経営分析

低価格受注 利益に影響

1人当たり売上げも落込む

建設コンサルタンツ協会は、会員の2008年度経営分析結果をまとめた。1社当たりの総売上高は3年連続増加したが、専業会社は営業利益、経常利益とも3年ぶりに減少、競争の激化による低価格受注が大きく影響しているとみられる。プロポーザル方式の発注増加に対応して、各社とも技術者を増やしているが、総売上高の伸び率が低いため、技術職員1人当たりの総売上高は2年連続で減少を示した。



調査は、08年1―12月期の決算業績を対象に実施、このうちコンサル収入が総売上高の80%以上を占める会員を専業と位置付けている。会員は435社で364社が回答、このうち専業は180社で166社が回答した。

会員の1社当たり総売上高は26億4900万円で前年度比2・4%増、専業も28億3400万円で2・8%増だった。営業利益は、会員が8200万円で7・6%増と3年連続増加したが、専業は8400万円で9・5%減、経常利益も会員の8900万円で3・4%増に対し、専業は8800万円で12・9%減だった。

国土交通省直轄の建設コンサル業務の平均落札率は、06年度が81・3%、07年度が78・2%、08年度が73・0%と3年連続低下、価格競争が激しさを増している。こうした低価格での受注が、利益面で足を引っ張っている要因となっている。

当期純利益は、会員が34・7%減となったが2300万円で黒字を維持したのに対し、専業は07年度の3500万円の黒字から08年度は200万円の赤字に転落した。この原因について建コン協は、「専業社の中に巨額の特別損失を計上した会社が数社あったため」と説明している。

技術職員1人当たりの総売上高は、会員が2200万円で0・2%減とわずかながらマイナスに転じ、専業も2100万円で1・9%減と2年連続減少となった。プロポーザルの増加に対応するため、各社とも中途採用を含め技術職員を積極的に採用している。会員は07年度が2・7%増、08年度が2・6%増で、専業は3・3%増、4・8%増と会員の伸び率を上回っている。しかし、技術職員の急速な拡大に総売上高がついていっていない実態を表している。

建コン協は、今回の分析結果について経営分析・計算書類等ハンドブック説明会を、10日の広島市を皮切りに全国6カ所で開く。