

【交通・運輸計画系で強み伸ばす オリエンタルコンサルタンツグローバルODA以外でもインフラ案件狙う】

交通・運輸計画系で強み伸ばす

オリエンタルコンサルタンツグローバル ODA以外でもインフラ案件狙う

10月に始動するオリエンタルコンサルタンツグローバル(OCG)の廣谷彰彦社長ら経営陣が24

日、東京都内で記者会見し今後の経営方針などを明らかにした。都市化が進む途上国のインフラ整備をターゲットに政府開発援助(ODA)以外の案件も含め事業を拡大。アジアの新興国市場を中心に中東、アフリカ南部でも攻勢をかける。まず国内外で業務経験が豊富な交通・運輸セクターで強みを伸ばし、計画系で受注を拡大。その過程でインフラ整備案件を獲得していく方針だ。

OCGは、オリエンタルコンサルタンツから分割する海外部門を引き継ぎ、10月1日に業務を始める。今月2日付で会社設立手続きを完了。廣谷社長のほか、宮越一郎、米澤栄二両氏が代表取締役、福岡裕一、小道正俊両氏が取締役就任した。廣谷社長は、海外のインフラ整備市場について「都市化率は途上国で一段と伸び、都市居住者向けのインフラサービスは需要拡大が期待できる。

OCGのかじ取り役を務める廣谷社長(右から2人目)ら経営陣



中でもアジア太平洋地域は期待できる」と指摘。経営ビジョンに掲げた海外事業の拡大に向け、「経営リソースを(OCGに)集中し、事業のエリアと分野を拡大しながら人材を確保する」との考えを示した。OCGは始動後、これまで実績を積んできたASEAN(東南アジア諸国連合)各国を中核エリアに事業活動を展開する。宮越代表取締役は「これまでODA案件を中心に業務を行ってきたが、(アジア新興国は)

ODAから離れていく傾向が顕著になっている」と市場動向を分析。世界銀行やアジア開発銀行(ADB)、現地政府・民間などの案件を獲得することを今後の課題に挙げた。

東南アジア以外では、資金力が豊富な中東各国、経済成長が見込めるサハラ砂漠以南のアフリカ(サブサハラ)各国などを注力エリアに列挙。サブサハラ地域はここ数年、社内でも売上高のシェアが高まっていることを明らかにした。建設コンサルタンの世界市場はここ10年で大きく変貌。経済成長に伴うインフラ整備需要は新興国を中心に急増しており、欧米のコンサルは企業買収を繰り返し、最大手企業は事業規模が5000億円を超え、1000億円以上の企業も20社を超えている。日本企業が経営規模で欧米大手と対等に戦うのは現状では不可能に近く、「日本企業の良さを前面に押し出し、独自の特徴を発揮する」(宮越代表取締役)ことが求められている。OCGは今後、海外拠点の整備や人材の確保・育成などをこれまで以上に推進し、各拠点が有機的に連携する経営スタイルを確立。海外事業での存在感を発揮し、まずは200億円程度まで事業規模を引き上げることが目指す。

建設コンサルタンの世界市場はここ10年で大きく変貌。経済成長に伴うインフラ整備需要は新興国を中心に急増しており、欧米のコンサルは企業買収を繰り返し、最大手企業は事業規模が5000億円を超え、1000億円以上の企業も20社を超えている。日本企業が経営規模で欧米大手と対等に戦うのは現状では不可能に近く、「日本企業の良さを前面に押し出し、独自の特徴を発揮する」(宮越代表取締役)ことが求められている。OCGは今後、海外拠点の整備や人材の確保・育成などをこれまで以上に推進し、各拠点が有機的に連携する経営スタイルを確立。海外事業での存在感を発揮し、まずは200億円程度まで事業規模を引き上げることが目指す。