

おもろい  
会社の  
成長戦略

8つの重点化事業の展開で  
主導型ビジネスへ転換  
2020年営業利益20億円を目指す

株式会社  
ACKグループ

**13年9月期決算は  
売上げ、純利益ともに  
過去最高**

JASDAQ上場の公共インフラコンサルティング企業、ACK（アック）グループで50件超のプロジェクトが動いている。昨年（2013年）9月期にスタートした中期経営計画「ACK2013」を推進する取り組みで、10億円の予算を用意して、ホールディングカンパニーである同社の傘下5社の各部署から案件を募った。

重点化事業と名づけたプロジェクトはインフラ保全・運営管理、防災、再生可能エネルギー／スマートコミュニティ、交通、民間開発、海外新規開拓、自社投資による事業経営、地域活性化の8分野。社長の野崎秀則は「グループ各社のシナジーを創出できる案件や各社単独の予算では難しい案件、事業の具体性などを検討してプロジェ

クトの採否を決めた」と語る。国内外のインフラ需要の拡大を受け、同社の業績は好調に推移している。

13年9月期決算で連結売上高は前期比4.8%増の326億9600万円、営業利益は34.1%増の5億3000万円、経常利益は82.9%増の6億3100万円、当期純利益は131%の5億2400万円だった。売上高と当期純利益は過去最高を記録した。

中期経営計画では20年に売上高500億円以上、営業利益20億円以上を目指し、8分野の重点化事業の受注高は中期経営計画スタート以前の約100億円から3倍に拡大する計画だ。

**ワンストップの強みで  
専門誌ランキングは  
トップ級**

同社は専門誌「日経コンストラクション」13年9月号で、国内建設

コンサルタント会社の売上高ランキングにおいて道路部門が1位、海外事業が2位にランクされた。強みはワンストップサービスの提供体制にある。

「グループ内のオリエンタルコンサルタンツを中心に、調査、計画設計、工事監理、施工、運営管理など各分野の専門会社を擁して、ワンストップサービスを提供できる。個々の会社の成長とグループシナジーの強化がこれを可能にした」（野崎）

最近の工事実績には首都圏高速中央環状新宿線の大橋ジャンクションや北九州空港連絡橋、海外ではボスボラス海峡横断地下鉄道、カタルの全国総合開発計画とマスタープラン作成などが挙げられる。被災地の事業にも参画している。

市場は国内公共、国内民間、海外を「3軸市場」ととらえ、現状、国内公共が50%を占める売上構成比も、国内民間と海外の比率を高めていく方針だ。

見込めたら他の自治体にも展開する構想だ。

後者に該当するのが、自社投資によるインフラビジネスの展開である。たとえば太陽光発電事業では、山梨県南アルプスで公共施設の屋根、佐賀県の有明沿岸道路では道路法面を利用した太陽光発電事業を実施。地熱発電事業では、大分県内に400キロワットの発電所建設の準備を進めている。将来的には、売電だけでなくハウス栽培や陸上養殖への応用により地域産業の振興に発展させるといふ。

交通分野では、14年4月に設立したトータルフリートサービスが、ドライバーへの運転指導システム「車録（シャールック）」、地域の交通事故対策を支援する「D

r.ワトソン」、企業などの車両を管理する「車両管理BPOサービス」などを提供する。すでに外資系医薬品メーカーが「車両管理BPOサービス」を導入した。

**ハードとソフトを  
提供し地域活性化事業  
にも乗り出す**

このように従来のコンサルタントとしての立ち位置から、事業者へと踏み込み、さらに地域活性化プロデュース事業にも積極的に乗り出した。

14年3月、群馬県前橋市に設立したオリエンタル群馬では、太陽光発電施設の設置、公園を活性化させるパークマネジメント、コミュニティスペースの運営、地域情

報を発信するポータルサイト運営、サッカーキャンプ開催など多様な事業に取り組んでいる。

野崎は「成功モデルができれば、他の都道府県にも展開したい」と将来構想を述べる。

同社のこれまでの事業展開からすると、地域活性化プロデュースは方向違いにも見える。しかし、よくよく考えてみれば、従来のインフラ構築事業にソフトを加えれば実現可能なものだ。受動型から主導型への転換を図る同社としては必然の展開とも言えるだろう。

民主党政権下で打ち出された「コンクリートからヒトへ」というスローガンは、ハードとソフトを対立した概念にとらえているが、野崎はこう見解を示す。

「地域を活性化するためにはハードとソフトのどちらも必要だ。コンクリートか、ヒトかではなく、コンクリートも、ヒトも、である」

これだけの転換を結実させるには、次世代経営層の育成が喫緊の課題となるが、野崎は昨年12月に社長に就任してから、早くも次世代経営層の育成の強化に乗り出した。全役員出席の下に毎月1回、30〜40代の社員43人をメンバーに経営計画策定・推進検討会を開いて、経営状況の議論を通して経営層を育成中である。

中期経営計画の推進に伴って同社は事業のあり方を大きく転換しようとしている。

その方向性は2つ。1つは受動型ビジネスから主導型ビジネスへの転換。もう1つは自社で投資して、事業者としてインフラビジネスを推進することである。

前者では、発注者の要請にそのまま受動的に対応するのではなく、同社から社会インフラの課題解決策を提示して事業化を進めていく。冒頭で触れた8つの重点化事業がこれに該当する。

その一例が、埼玉県上里町で行なっているインフラ保全の実証実験である。

これは、同社が保有するICT（情報通信技術）を活用した道路維持管理システムによって道路維持管理のあり方を検証する事業で、維持管理の仕組みや維持管理ツール、維持管理体制を検討する。上里町からの委託事業ではなく、同社自身が費用を負担する。収益性を

■防災・減災まちづくりの主な取り組み例

ソフト対策	ハード対策	総合施策
●地域防災計画	●道の駅等の防災拠点化	●老朽化対策・アセットマネジメント
●体制整備・人材育成	●トンネル防災対策	●行政代行（CMr）
●市民意識の啓発	●地震対策型段差抑制工	●PPPによる事業監理
●避難対策	●防災公園・防災緑地	●太陽光発電事業
	●避難路・輸送路ネットワーク	
	●インフラ施設の耐震化	
	●津波防護施設	
	●水害対策	
	●津波避難施設HL	
	●ラウンドアバウト交差点	

CORPORATE PROFILE

株式会社ACKグループ  
代表取締役社長  
野崎秀則（のざき・ひでのり）

業種 ● サービス業  
設立 ● 2006年8月28日  
資本金 ● 5億306万円  
売上高 ● 2011年9月期 288億100万円  
2012年9月期 311億9000万円  
2013年9月期 326億9600万円  
所在地 ● 東京都渋谷区本町3-12-1  
住友不動産西新宿ビル6号館  
電話 ● 03-6311-6641  
URL ● <http://www.ackg.jp>