

【2016年新春 TOP インタビュー オリエンタルコンサルタンツ野崎秀則社長
地域が育つ事業を提案】



オリエンタル
コンサルタンツ

野崎 秀則 社長

地域が育つ事業を提案

昨年、売上も営業利益も目標値を達成した。「外部環境が良い状況にあった。国の予算が底打ちしてから上がったこともあり、海外もODA（政府開発援助）は少しずつ減ってきているが、円借款は伸びてきている」

社員に満足してもらうことを通じて、顧客にも満足を提供し、それによって社会貢献につなげ

ていくことを魅力ある企業と定義し、3つの要素を充実させていくことを基本的な課題と位置付ける。「社員満足度については、情熱とやりがいプロジェクトを進めており、着実に成果につながってきている。それをさらに推進していく」

顧客満足は「品質を高めていくことが大事だ。成果品質を高めていくための体制強化に向け

していく事業経営も進めていかなければならない」と力を込める。

特に人口減少社会の到来によって、インフラ保全、防災・減災に加え、地方創生が重要なテーマになると見ている。そのためにも「地域の魅力を高めなければならぬ。地域が成長する事業を提案・推進し、持続的に地域が成長していくような役割

て、人材の育成を進めている」社会貢献は、いままでの技術、サービスを大事にしつつも「世の中のニーズが変わってきている。そこに対応していくことが基本だ。主導型でビジネスを展開していかなければならない。われわれが投資し、事業を推進

を担うことができれば」と見据える。さらに「地方創生を考えた時に、われわれができることは数多くある。実際に投資して、事業を推進していくことを併せて進めることが最大の強みだ。そこにチャレンジしていきたい」と意気込む。

インフラ保全では、これまでどおり高度で総合的な技術を提供していくとともに、ICT（情報通信技術）の導入を進めていく。さらに包括管理を含めた事業マネジメントをポイントに挙げる。「保全事業をマネジメントすることに参画し、これらを着実に進めていく」。防災は、ハード対策とともに、避難行動計画も含めたソフト対策を実施しながら「そのベストミックスを地域にいかに関係していか、着実に進めていく」。さらに「全体を支援、付加価値を高めるのが交通だ。海外においてもそういう事業を展開していくことが重要」と強調する。海外展開は、人員の確保が重要なテーマと位置付けながら、「川上から川下まで交通インフラを中心に進めていかなければならない」との戦略を示す。