

特集

60周年記念式典・祝賀会

開会のことば

60周年記念社長メッセージ

真に魅力ある企業の実現に向けて

来賓祝辞

AI技術など新たな時代を先どりして、さらに挑戦するコンサルタントへ

情熱とやりがい

セッション1
2025年ビジョン
『社会価値創造企業』の実現に向けて

セッション2
全員経営を進めるための「人材育成」と「組織文化の醸成」に向けて
祝賀会レポート

編集後記

式典の開催にあたりたくさんの方にご協力いただきました。ありがとうございました。



本社 統括本部 副主幹 伊藤 昌明さん

我が社の創りの精神、発展の歩み、経営の考えなど、まさに「過去に学び、未来を見据え、今を行動する」を体現する機会を頂きました。次なる10年に向け一歩でも会社を前進させたい。



本社 統括本部 宮園 和歌奈さん

皆様のおかげで盛大に無事終了することができました。ありがとうございました。



本社 統括本部 丸山 由佳さん

自分たちの仕事が人々に感動と幸せを与えていけるように、10年後、20年後、その先も走り続けていきたいと思います。



東北支店 事業企画部 成田 淳子さん

今回裏方で頑張った12年生が10年後にはさらに頼もしく成長して次の70周年を迎えることを期待しています。



東北支店 技術部 技師 山本 真央さん

大先輩方の60年分の想いを受け止め、過去と未来に誇れる新たな歴史を刻んでいきたいです。



東北支店 技術部 技師 西川 尚志さん

60周年という区切りに入社したことに縁を感じます。会社と支店の歴史を振り返る良い機会となりました。日々の努力を忘れず、これからも前進して行きます。



関東支店 地域活性化推進部 次長 中埜 智親さん

ここを区切り、新たな価値創造を自らも社会に提示実践していきたい。



関東支店 事業企画部 志村 真紀さん

60年の節目に立ち会うことができ、大変嬉しく思います。これからもオリエンタルコンサルタツの一人として頑張っていきたいと思っています。



関東支店 地域活性化推進部 技師 片山 湧勝さん

60年築き上げてきた伝統を後世に繋げられるよう精進していきたいです。



関東支店 事業企画部 山本 一二郎さん

60年の伝統を次の世代へ、オリエンタルコンサルタツのブランドを日本全国に広めていけるよう頑張ります。



関東支店 都市政策・デザイン部 技師 小野村 広平さん

「できるか」「できないか」ではなく、「やるか」「やらないか」。60年の歴史は大切にしつつ、今後を見据えて何事にも信念を持ってチャレンジしていきたいです。



関東支店 都市政策・デザイン部 技師 石川 紋華さん

入社して8年目、60周年をみなさんと一緒に迎えられる幸せです。レガシー・ピンゴ企画メンバーと準備して当日を迎えられたこと、とても大切な思い出となりました。



関東支店 アセットマネジメント推進部 技術主査 坂口 浩昭さん

良い節目として、さらに顧客満足や社会貢献を追求し、会社と共に成長していきたいと思っています。



中部支店 技術部 担当主査 内山 真人さん

創立60周年(入社10周年)、節目で気持ちを新たに公私ともども、豊かさの実現に向けて取り組んでいきたいと思っています。



中部支店 技術部 技師 加藤 明里さん

60周年記念行事に携わり、貴重な経験ができました。今後も、皆さまと協力しながら素直な会社づくりに貢献していきたいです。



中部支店 技術部 技師 伊藤 真章さん

みんなでつくった60周年記念行事。この先もみんなで築きあげていきましょう!



関西支店 総合計画部 技師 山口 敬さん

大阪の夜景は残業でできている。そう思えば、残業も悪くない。



関西支店 総合技術部 技師 勝見 悠太さん

70周年も豪華に祝えるようにがんばります。



関西支店 総合技術部 技師 松本 玲奈さん

70周年も娘(にゃんこ)と一緒に元気に迎えられるよう、日々精進して参りたいと思います。



中国支店 事業企画部 山田 朋子さん

60周年祝賀会の運営に携わる事ができて光栄に思います。これからも全員経営で頑張りたいと思います。



四国支店 事業企画部 工藤 絵美さん

記念すべき60周年の行事に携われたことを幸に思います。行事を通して支店の気持ちが一つになりました。今期も目標達成に向け元気に頑張っていきます。



九州支店 事業企画部 吉永 亨さん

祝賀会の運営に携わる事が出来た良い経験ができました! 10年後また盛大に祝えますよう頑張ります!!!



九州支店 技術部 技師 住吉 祐志さん

50周年に入社し、早10年。60周年は会社・そして自分自身を振り返るいいきっかけとなりました。これからも前を向いて、頑張りたいと思います。



九州支店 技術部 技師 土谷 安司さん

節目の祝賀会の運営に携わることができて光栄に思います。



沖縄支店 技術部 技師 岸本 太幹さん

60周年と沖縄支店の生産支店化を同時に迎えることができ、大変ラッキーです。皆さま(特に同期!)の来沖を心よりお待ちしております。



本誌掲載のプロジェクト及び社員へのお問い合わせは、下記までご連絡ください。

TEL 03-6311-7551(代) Fax 03-6311-8011 Mail jjoyari@oriconsul.com

※組織名、所属、役職は2017年11月時点のものです。

60周年記念式典

平成29年8月26日、オリエンタルコンサルタンツ創立60周年を迎えたことを記念する式典と祝賀会が開催されました。2つのセッションが行われた本社・関東支店のほか、全国の各支店で役員やご家族、社友会の方々にお集まりいただき、これまでの歴史を振り返り、将来ビジョンを共有するとともに、交流を深める貴重な機会となりました。

記念式典

会社のあゆみ（スライドショー上映）

開会のことば

株式会社オリエンタルコンサルタンツ
代表取締役社長 野崎秀則

13:00

来賓祝辞

清野茂次様

13:30

セットチェンジ

セッション1

2025年ビジョン『社会価値創造企業』の実現に向けて

- 〔話題提供〕事業本部長 青木滋
- 〔国土整備・保全事業部〕国土整備・保全事業部長 岩上憲一
- 〔防災事業部〕防災事業部長 中尾毅
- 〔交通運輸事業部〕交通運輸事業部長 江藤和昭
- 〔地方創生事業部〕地方創生事業部長 江藤和昭
- 〔海外事業部〕海外事業部長 堤安希佳

13:45

セッション2

- 〔話題提供〕事業本部長 青木滋
- 〔国土整備・保全事業部〕国土整備・保全事業部長 岩上憲一
- 〔防災事業部〕防災事業部長 中尾毅
- 〔交通運輸事業部〕交通運輸事業部長 江藤和昭
- 〔地方創生事業部〕地方創生事業部長 江藤和昭
- 〔海外事業部〕海外事業部長 堤安希佳

13:55

セッション3

- 〔話題提供〕事業本部長 青木滋
- 〔国土整備・保全事業部〕国土整備・保全事業部長 岩上憲一
- 〔防災事業部〕防災事業部長 中尾毅
- 〔交通運輸事業部〕交通運輸事業部長 江藤和昭
- 〔地方創生事業部〕地方創生事業部長 江藤和昭
- 〔海外事業部〕海外事業部長 堤安希佳

14:45

休憩

14:45



Contents 60周年記念号

- 01 60周年記念式典の概要
- 05 開会のことば
60周年記念社長メッセージ
～真に魅力ある企業の実現に向けて～
- 09 来賓祝辞
AI技術など新たな時代を先どりして、さらに挑戦するコンサルタントへ
- 11 セッション1
2025年ビジョン『社会価値創造企業』の実現に向けて
- 17 セッション2
全員経営を進めるための
『人材育成』と『組織文化の醸成』に向けて
- 23 祝賀会レポート

記念式典は、野崎社長によるスピーチで開会されました。まず過去10年間を振り返り、低迷期から再生期、そして成長期を経て着実に成長していること。そして、真に魅力ある企業の実現に向けて、新たに策定された経営理念やビジョンが提示されました。経営理念「社員満足・顧客満足・社会貢献」の追及を基に2025年ビジョンにおけるスローガン「日本トップブランドの技術により、社会価値創造企業になる」の実現に向けた具体的な経営方針を役員全員で共有しました。

来賓祝辞として、オリエンタルコンサルタンツ創成期に入社し、当社の社名高揚に貢献してきた清野茂次様より貴重な言葉をいただきました。清野様は昭和61年から平成13年まで代表取締役社長として務められ、その後は代表取締役会長、相談役名譽会長を歴任。さらに日本技術士会会長、土木学会理事など多くの外部団体の要職を経験されてきました。創立時を知る大先輩からオリエンタルコンサルタンツの価値観やDNAの話、そして将来に向けた力強いエールをいただき、役員全員が

※概要は、関東支店のものとなります。

セッション2
全員経営を進めるための
『人材育成』と『組織文化の醸成』に向けて

「話題提供」統括本部長 三三田敏夫
事業本部関東支店地下構造部長 出本剛史
事業本部関東支店都政策・デザイン部長兼地方創生事業部副事業部長兼株式会社専らシステムウェイ代表取締役
事業本部関東支店副支店長兼事業企画部長兼事業企画・MD室長 松金伸
事業本部関東支店環境部長兼地方創生事業部副事業部長 森本尚弘
海外事業部副事業部長 今村博行

工藤誠

閉会のことば

セットチェンジ（休憩）



コンサルタントとして社会に
貢献する思いを再認識しまし
た。

そして、役員による行動
宣言が中心となる2つのセッ
ションが行われ、新たに策定
された経営理念、ビジョンな
どを、具体的な考え方として
共有しました。

セッション1では、国土整
備（保全事業部、防災事業部、
交通運輸事業部、地方創生事
業部、海外事業部の5つの事
業部長より2025年ビジョ
ン「社会価値創造企業」の実
現に向けて、社会価値を創造
するための主要事業プロジェ
クトを推進するための行動宣
言がなされました。さらにセッ
ション2では、全員経営を進
める「人材育成」と「組織文
化の醸成」に向けて、次世代
リーダーによる行動宣言によ
り、それぞれの捉え方や方針
が提示されました。各セッシ
ョンに向け、事前に社員から質
問を集め、その質問に応える
ことで認識を深めました。

約1時間の休憩をはさんだ
後、各会場でドリンクや料理
が用意され、祝賀会が開始。
まず閉会のことばとして、野
崎社長より役員やご家族、
社友会、グループ会社の方々
に向けた感謝の言葉が述べら
れました。

さらに来賓挨拶として、社
友会会長の和田絨二様より御
祝の言葉をいただきました。
和田様は昭和41年に入社、平
成11年より取締役専務役員を
務められ、現在の経営陣も薫
陶を受けたといえます。役職
員全員、先輩技術者からの温
かくも厳しい言葉に身の引き
締まる思いでした。

鏡開き、全員での乾杯の後
は、美味しいお酒と料理で、和
やかに歓談がスタート。途中、
メイン会場では関東支店副支
店長 船越さんによる「私が関
わった事業」、社会政策部 鈴
木さんは「若手女性技術者」、
構造部内藤さんは「家族への
感謝」というテーマでスピー
チが行われました。また、参
加されたご家族の皆様を対象
にプレゼントが贈呈され、壇
上では野崎社長らとともに記
念撮影。さらに「レガシービ
ンゴ」と題されたビンゴ大
会では、星野リゾート宿泊付
旅行券、デイズリーチケット、
ダイソン掃除機など35名分の
豪華景品が贈られました。

祝賀会は盛会のうちに終わ
り、将来に向けた華々しい一
歩となる記念すべき1日とな
りました。

祝賀会

会社のあゆみ（スライドショー上映）

閉会のことば

株式会社オリエンタルコンサルタンツ

代表取締役社長 野崎秀則

来賓挨拶

OC社友会会長 和田絨二様

鏡開き

乾杯

スピーチ



ビンゴ大会



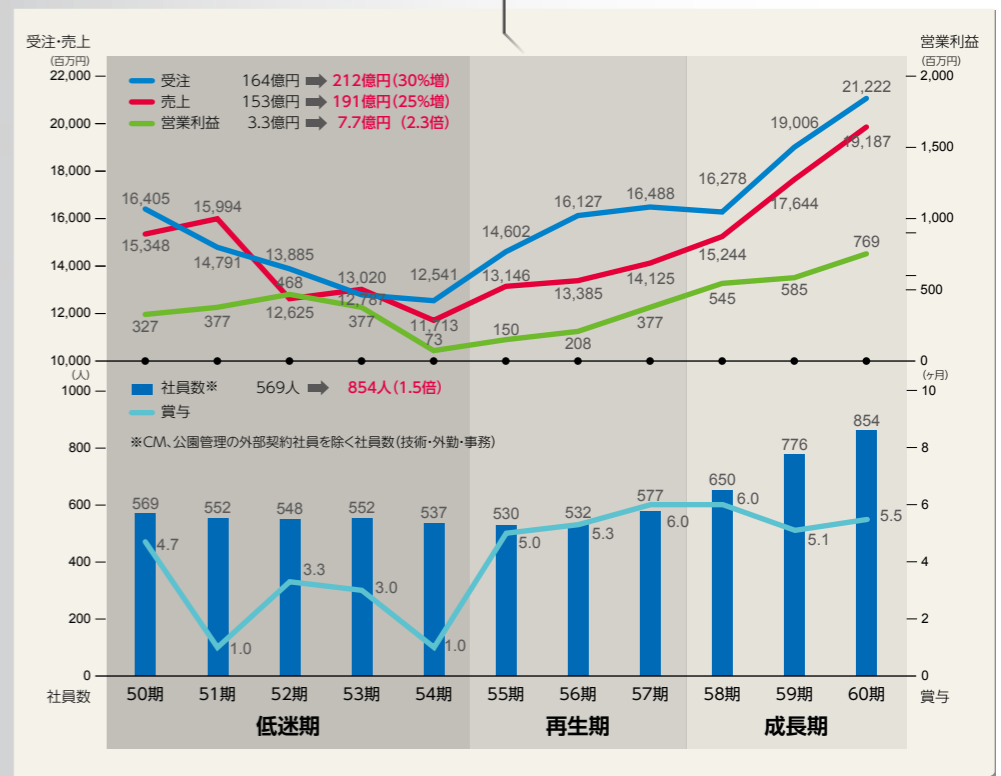
閉会のことば
関東支店長 堤安希佳



本 日は、当社の記念式典に多くの方々にお集まりいただきまして、まことにありがとうございます。

はじめに、社友会幹部の諸先輩方に御礼を申し上げます。現在の成長があるのも、皆様が会社の基盤を創っていただいたおかげです。我々はこの基盤をしっかりと、未来に伝えていきたいと考えております。そしてお客様には長年にわたり、ご指導、ご支援をいただきました。本日はここに列席いただきありがとうございます。感謝の意を表したいと存じます。グループ会社の幹部の皆様にもご参加いただきました。日頃から業務においてご指導、ご支援を賜りまして、本当にありがとうございます。さらに、役員員の皆様とご家族の皆様。我が社の成長があるのも、皆様一人ひとりの結晶です。また本日の記念式典、その後の祝賀会の準備に携わってくださった事務局の皆様、ご苦勞様でした。ここに改めて御礼を申し上げます。

私からは開会のことばとして、3つのことをお話させていただきます。1つは過去10年を振り返り、どのようなことがあったか。2点目は過去をふまえ、新たに策定・構築した我が社の経営理念、そして2025年のビジョンについてのご報告。最後に3点目として、記念式典



典にあたり私の思いを述べさせていただきます。

過去10年を振り返って

まず、過去10年を振り返ってみたいと思います。第50期から第54期の5年間は、非常に苦しい時期でした。「低迷期」と表現していますが、品

質低下が進み、お客様の信頼を失いました。それに伴い業績が低迷し、役員員の報酬を低減せざるを得ない状況になったということです。この経験を決して忘れてはなりません。その反省をふまえ、次の「再生期」を迎えます。第55期から第57期は、再生を図るべく品質・技術において、信頼を取り戻すことを最優先課題と

開会のことば

60周年記念社長メッセージ

**真に魅力ある
企業の実現に向けて**

代表取締役社長
野崎 秀則



経営理念(使命、目的)

オリエンタルコンサルタンツは、次の3つの満足を追求し、『真に魅力ある企業』を実現します。

- 一. 全社員の物心両面の豊かさを追求する (社員満足)
- 一. お客様に最高の総合的・知的サービスを提供する (顧客満足)
- 一. 世界の人々の安全で豊かな暮らしの実現に貢献する (社会貢献)

社員数を示す棒グラフは、この5〜6年で増加していることが分かります。また、下の折れ線グラフは賞与の推移を示します。過去5年間は目標をキープし、今期の第60期も、おかげさまで目標達成見込みとなっております。役員が一つひとつ丁寧に仕事をしてきたことが、成果につながったわけですね。重ねて御礼を申し上げます。

一方、ここ2〜3年を見ると、品質面で危惧される現象が起きています。

して取り組んでまいりました。そして迎えた第58期から第60期の「成長期」。我が社は順調に業績を回復し、社員のみなさんの処遇改善ができるようになりました。これも役員一人ひとりの努力の結果です。

過去10年間の業績を示す折れ線グラフを見ると、前半の低迷期は受注、売上、営業利益とも業績の低下が顕著です。そして再生期、成長期と業績は右肩上がりとなりました。また、

以前の低迷期のような状況に戻ってしまうのではないかと。真の成長を本当に果たすことができるのか。その心配を払拭すべく、さまざまな施策の柱として経営理念の再構築、そして2025年に向けたビジョ

『経営理念等』と『ビジョン』

それでは、その経営理念とビジョンについてお話しします。我が社が大切にしなければならぬ価値観は、経営理念、経営姿勢、行動指針の3つです。そして2025年に向けたビジョンと経営計画を作り上げてまいりました。

社員満足、顧客満足、社会貢献を追求する。そして、真に魅力ある企業になるという経営理念を掲げました。社員満足とは、全社員の物心両面の豊かさを追求することです。一人ひとりが、仕事に対してやりがいを持つ。そんな会社を作りたいと考えました。顧客満足は、お客様に最高の総合的・知的サービスを提供すること。すなわち社会に価値を提供し、お客様に感謝される会社になる

うということですね。そして社会貢献は、世界の人々の安全で豊かな暮らしの実現に貢献すること。そんな思いを経営理念に込めました。

理念を基に経営を進めるわけですが、大切にすべき経営姿勢を4つ掲げました。1. 目次に、顧客や社会から信頼される企業になること。2. 目目は、役員一人ひとりの個人の成長が企業の成長につながり、豊かさの実感という好循環を生み出す。その原動力が情熱とやりがいということ。3. 目次に、好循環を生み出すには、適切な利益を追求する必要があります。会社、役員、協力会社、そして社会の皆様方と利益を分かち合うことが大切です。最後に、役員一人ひとりが主役となり、全員経営を推進すること。そのためには経営基盤の整備、充実、強化が必要となります。

経営姿勢(大切にすべき考え方)

1. 顧客や社会から信頼される企業になる
2. 個の成長→企業の成長→豊かさの実感の好循環を生み出し、情熱とやりがいを醸成する
3. 好循環を生むために、適切な利益を追求する
4. 役員一人ひとりが主役となる
全員経営の推進、経営基盤の強化を行う



とは何かを問い続ける。その思いが「社会価値創造企業になる」という言葉に込められています。

そしてビジョンをふまえ、2025年の業績目標を設定しました。

では、その目標をどうやって実現するのか。経営理念の3つの柱を基に、あるべき姿と主要戦略をまとめました。まず社員満足に関しては、日本一やりがいを実感できる会社になろう。その定義は、一人ひとりが

主役として活躍することです。仕事だけでなく私生活においても、価値ある時間を創出し、業界トップクラスの報酬を勝ち取りましょう。これにはスケールメリットでさまざまな投資を行い、収益を拡大するという思いを込めています。

顧客満足では、日本一の信頼を得る会社になろうということ。そのためには個として、組織として力を持たねばなりません。

全員経営の心

- 当事者意識を持つ
役員一人ひとりが「経営計画」の遂行に責任があることを自覚する。
- チームワークをもって協働する
役員相互がコミュニケーションを充実し、仲間を尊重し、協働する。
- 自主・自律の精神をもって最善を尽くす
役員一人ひとりが変革と挑戦の気質を持ち、自己研鑽に努め、一人ひとりの持ち場で自ら進んで行動し、自分の頭で考え、最善を尽くす。

問題解決力、企画提案力、品質力、そしてこれらを実行するマネジメント力と推進力。これらを獲得するため、人材育成に投資します。体制の強化、仕組みの整備を迅速に進めます。

社会貢献では、日本一の社会価値を創造する会社になること。市場軸、事業軸、価値軸という3つの視点から各

本日の記念式典にあたって

経営理念を浸透させ、ビジョンを実現するために、我々がもう一歩踏み込んで考えなければならぬこととは何か。それがこの後のセッションの役目となります。

立派な経営計画が完成しただけで、目標に向かって前進するわけはありません。セッションでは、各事業部においてどのような主要事業があり、どんなプロジェクトを推進していくのか。事業部長が中心となり、ビジョン実現に向けた具体的な方針を宣言していただきます。また、業務に落とし込むだけでは十分ではありません。一人ひとりの成長と企業の発展には、人材育成と組織

文化の醸成が不可欠です。そこでセッション2ではこれらのテーマに対し、次世代リーダーの方々に語っていただきます。決して易しいテーマではありませんが、「社会価値創造企業」とは何か、その実現に必要な「人材育成」と「組織文化の醸成」の大切さを、皆さんと共有したいと思います。

最後にありますが、もう一度「全員経営の心」についてお話しします。役員一人ひとりが当事者意識を持つ

全員経営という役員一人ひとりの行動のあり方を示した行動指針を掲げましたが、全員が経営の一翼を担い、当事者意識を持って行動しようということですね。また我々は一人で仕事をすることはできません。

現在、2020年に向けた「日本トップブランドの技術の確立し、社会インフラ創造企業になる」をスローガンに経営を進めています。その先にある姿をイメージし、2025年に向けたスローガンを策定しました。日本トップブランドの技術を目指すのは同様ですが、真の社会価値

とう。チームワークをもって協働しよう。そして自主・自律の精神を持って最善を尽くそう。私自身も毎日自分に言い聞かせています。皆さんそれぞれ立場で、考えていただきたいと思います。

真に魅力ある企業を実現するため、社員満足、顧客満足、社会貢献の3つを経営理念として定義しました。優先順位はなく、これら3つを同時に進めていきます。使命やビジョンをともに共有し、本日から新たな気持ちで邁進していきましょう。よろしくお祈りします。

行動指針(心がけ、行動の在り方)

2025年ビジョン(第60期策定)

日本トップブランドの技術により、社会価値創造企業になる

～「全員経営」と「情熱とやりがい」により、社会価値を創造する担い手になる～

スローガンに込めた思い

- 第54期までの低迷期の品質確保に関する反省を踏まえ、「日本トップブランドの技術の確立」を盛り込む。
- 2020年ビジョン「社会インフラ創造企業」から更なる成長を遂げ、「社会に更なる価値を提供する企業になる」という思いを盛り込む。

- 1 開会のごとば 野崎 秀則 代表取締役社長
- 2 来賓挨拶 清野 茂次様 OIC社友会代表
- 3 セッション1 2025年ビジョン
「社会価値創造企業」の実現に向けて
- 4 セッション2 全員経営を進めるための
「人材育成」と「組織文化の醸成」に向けて
- 5 閉会のごとば 貞木 達 取締役専務役員

来賓祝辞

創立60周年記念式典

～真に魅力ある企業の実現に向けて～

株式会社 オリエンタルコンサルタンツ

式典次第

- 1 開会のごとば 野崎 秀則 代表取締役社長
- 2 来賓挨拶 清野 茂次様 OIC社友会代表
- 3 セッション1 2025年ビジョン
「社会価値創造企業」の実現に向けて
- 4 セッション2 全員経営を進めるための
「人材育成」と「組織文化の醸成」に向けて
- 5 閉会のごとば 貞木 達 取締役専務役員



AI技術など新たな時代を先どりして、 さらに挑戦するコンサルタントへ

清野 茂次様

全社の皆さんこんにちは。本日は創立60周年の記念式典にお招きいただき、誠にありがとうございます。皆さんが今日までそれぞれの立場で頑張ってこられたからこそ、このように盛大な式典と祝賀会が開催できること。重ねて厚く御礼を申し上げます。

また、この60周年の記念すべき日を迎え、誰よりも慶んでいるのは、私自身ではないかと自負しております。と云うのも当社創業以来、当初より幹部社員として社業を全うした存命者は、残念ながら私一人になってしまいました。物故者になられた歴代の先輩、同僚、部下たちへも併せて厚くお礼と感謝の意を表したいと存じます。

先ほど野崎社長から、将来に向けた経営理念やビジョンが力強く宣言されました。事業経営においてこのテーマは古くから存在し、また常に新たな課題でもあります。私自身も社長時代に同じようなことを社員に伝え、また書き残してきたこと、昔のことを思い出しながら伺っております。昨今は各人の価値観が変化してきておりますので、物事を画一的に判断するわけにはいきませんが、答えの見えにくい永遠の課題であると考え、継続して努力することが大切だと思えます。

さて、私は戦前、戦中、戦後を生きてきた最後の世代です。昭和8年生まれですから、戦前・戦中のことを詳しく知るわけではありません。しかし昔の小学生は今の中学生や高、中ただ夢中で新たな構造形式を考え、それを発注者に提案し、仲間たちと協力して設計成果を仕上げ、共に満足感を得ていました。よく考えると、このこと自体がコンサルタントそのものだったわけです。自分の意見が社会で認められ、それが構造物として形に残る。この喜びを実感できるのは、コンサルタント業において他にないと考え、親会社に戻ることなくコンサルタント人生を歩む決意をしました。

一方、私は技術者としてだけではなく、当初から経営課題にも取り組んできました。初代社長である木村又左衛門は当時の親会社の専務。約3年で交代し、2代目社長として就任した岩沢忠恭は現職の参議院議員だったため両者とも経営には関与せず、常務取締役の木村公道が実質的な経営を担っていました。木村は旧国鉄OBで生粋の技術者、経営能力に長けているとは言えませんでした。部下たちの話をよく聞く方でした。木村と私は親子ほどの年齢差がありました。強い信頼関係を築いていましたので、昭和30年代中頃から今後の経営課題を積極的に進言し意見交換をしていました。まだ建設コンサルタント企業の将来を見通せる時代でもありません。しかし将来本物のコンサルタント企業として成長していくためには、早期に親会社から独立すべきだという結論に達しました。昭和36年4月までは新卒社員を含め、ほとんどの社員はオリエンタルコンクリート(株)が採用し、そこから出向する制度でした。先ずこの制度から廃止変更することを手始めに、木村常務が親会社との様々な交渉を行いきなり難航しましたが、ようやく独立への結論が得られ、順次転換していきました。独立することは、社の運転資金等を自社で調達し、また様々な課題に責任を持つことなど、会社運営上は厳しい問題があることも覚悟しなければなりませんでした。

昭和38年には社団法人建設コンサルタント協会が発足し、当社は発起人として最初から理事会社になることができました。この頃を前後して、建設会社系のコンサルタント会

校生よりも、ある意味ではしつかりし、また大人のなところがありました。そこでそれなりに肌感覚で、その時代を感じとっていたように思っています。時代は変わり、当時を知る人は少なくなってきましたので、多くのことを若い方に語り継ぎたいと思いつつ、なかなか実行できていないのが現実です。今日は挨拶をする機会を得ましたので、主に我が社の生い立ちや歴史、コンサルタントの仕事に対する私の思い、経営理念やビジョンの大切さについてお話ししたいと存じます。

私は親会社であったオリエンタルコンクリート(株)で、当時の最先端技術であったプレストレスト・コンクリート(PC)構造の設計や実験研究そして施工現場等、3年と云う短期間でしたが多くのことを技術研鑽してきました。この後(株)オリエンタルコンサルタンツに出向を命ぜられ、幹部社員として移籍しました。この時、私自身はPCとRC構造の専門技術者として、かなりの自信を持っていました。暫らくの後、土木学会その他の委員会活動にも、最も若い専門委員として参加してました。実務の経験や実績が豊富なのは自分だという、ある意味での「自惚れ」とも言える自信のもとで発言してました。しかし、恥ずかしながら「本物のコンサルタントとは」について、自分の中で十分に理解できていなかったと思っております。発注者がまだPCの技術を持ち合わせていなかった時代、多忙な

社は多数設立されましたが、その後も独立性の問題で、理事会社に入ることができませんでした。また近年では多くの企業が消滅か小規模企業にとどまっています。当社は早期に親会社から独立したコンサルタント企業へと舵を切り替えたことが、今日までの発展に繋がったと言えます。

わが社は創業から構造物の専門コンサルタントとしてブランド力を構築しました。当社の設計成果は、どの会社にと比べても随一と言われたものです。そのためには新入社員の教育研修にも力を入れました。また独立への道をスタートさせたのを機に、専門コンサルタントから総合コンサルタントへと経営方針を切り替え、順次業務分野の幅を広げていきました。

ブランド力の基礎ができ、同業者も急増した競争も激しくなってきた最中でしたが、私は昭和47年にフランス政府の給費を受け、また発注者の了解も得て、半年間の予定でフランスへ留学する機会を得ました。その間に欧米各国も訪問し多くの情報を得て、12月末に帰国しました。早速、同年11月に就任したばかりの有江社長に、当社のビジョンを策定すべく提案をしました。昭和48年に策定した当社の将来目標は経営理念を含め、我々の業界では初のビジョンではないかと思えます。経営理念や将来ビジョンは、昔も今も企業にとって重要なものです。経営の基本は変わらなくとも、時代の変化をとらえ常に刷新していかなければなりません。ITの進化により、今後はより情報化が進展するはずで、近年はビッグデータを基にしたAIやIoTなど様々な言葉を見聞きしない日はありません。これらの最新技術をベースにして、先進的な経営と技術は如何にあるべきかを具現化し、それぞれの分野が必要とされるコンサルタントになれば、その活躍の場は益々広がると思えます。わが社のDNAをさらに進化させ、今後とも永続的に発展する事を願い、また皆様のご健康とご多幸を祈念し、お祝の挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。

防災事業部

道路・水・都市の3軸で自然災害対策を推進
さらに社会リスクマネジメントの施策を立案



防災事業部長

中尾 毅

国土整備・保全事業部

インフラ性能の維持・向上など整備事業から
包括管理やコンサルテーションへと総合化



国土整備・保全事業部長

岩上 憲一

話題提供

社会に山積する課題の解決に向け、
新たな価値を提供する幅広い事業を展開



事業本部長

青木 滋

2025年ビジョン『社会価値創造企業』 の実現に向けて

海外事業部

民間を含む非ODAや運営管理へ向け、
単独受注・グループ連携で事業領域を拡大



海外事業部長

堤 安希佳

地方創生事業部

都市・地方に根ざしたコンサルや事業経営など
エリアマネジメントで持続的発展に貢献



地方創生事業部長

江藤 和昭

交通運輸事業部

地域特性をふまえ、自主事業も視野に
国内トップの技術力で交通まちづくりを支援



交通運輸事業部長

江藤 和昭

2025年ビジョン

『社会価値創造企業』の実現に向けて

2020年までに社会インフラ創造企業になるという目標を掲げ、我々は社会に安心・安全・快適・活力を提供してきました。我が社は、さらに魅力的で持続可能な地域づくりを目指し、新たな価値を創造する企業へと進化しようとしています。「社会価値」とは何か。各事業部長より基盤となる主要事業、プロジェクトについてお話しいただきます。



話題提供

青木 滋

テーマ

社会価値を提供する主要事業・プロジェクト推進に向けた行動宣言



国土整備・保全事業部

岩上 憲一

現在は国交省や主要自治体など国内公共が中心ですが、市町村や他の省庁にも市場を広げ、その延長線上で道路以外の民間インフラ事業にも拡大します。さらにOCGとの協同で海外への技術支援や人材派遣、民間企業からの設計委託にも対応します。

事業戦略のポイントは4つあります。これまでの個別コンサル事業を基盤に、iCONをキーワードとして既往事業を力強く推進すること。2点目に技術の掘下げや高度化によって差別化を図ることです。そしてICTを活用した支援事業として、マネジメント支援や業務改善を提案します。最

ミッションとして「インフラ性能の向上・維持を目指した整備・支援・管理事業を通じて、社会の持続的発展に貢献する」、これを達成するためのビジョンに「日本トップブランドの技術により、国内外のインフラに対し、社会が求める価値を創造し、提供する事業部となる」を掲げました。道路分野NO.1コンサルとして高度化・総合化により、領域・顧客を拡大する。既往事業を基に、インフラ管理計画や行政の支援、さらに包括管理へと展開します。また、調査・計画・設計・施工・事業マネジメント・維持管理のワンストップサービスを提供します。

後に、既往事業や支援事業のノウハウを活かした包括事業です。各種インフラの包括管理だけでなく、最終的にはコンセンションなど事業経営へと拡大します。

ワンストップサービスとして、現在の整備事業、つまり計画・設計・施工・運営管理など個別施設のマネジメントの延長で、アセットマネジメントへと展開します。道路の長寿命化や日常予算管理などを包括して行うのが道路コンセンション事業です。さらに、河川や公共施設の長寿命化など幅広いニーズがあります。これらを含め地域を面としてとらえ、地域包括管理へと事業を進化させます。



防災事業部

中尾 毅

全国各地で発生する自然災害に対して、道路防災・水防災・都市防災という3つの視点から、ソフトとハードの両面でリスクマネジメントを展開し、個別防災事業へと発展させます。さらに爆発事故や大規模火災、テロ、パンデミックなど社会リスクに対しても事業を拡張します。自然災害と社会リスクに加え、地域・国土の強靱化へとステップアップを図ります。道路防災の事業として、局所災害対応と大規模災害対応があります。前者は、豪雨による斜面崩壊に対してリスク対策を行うような事業。後者は、熊本の規模地震による液状化、東日本大震災の津波による広範な道路機能不全に対するリス

「地」

域の強靱化及び国土の強靱化に貢献する」をミッションに掲げ、「日本トップレベルのリスクマネジメント技術で、安心・安全な地域づくり・国づくりを支援する企業となる」というビジョンを実現します。具体的には、道路防災・水防災・都市防災の3軸で、自然災害リスクマネジメントを展開すること。そして2点目に、他分野・他業種との協働で、防災技術の高度化・付加価値化を図り、施設管理者の支援を行います。最後に3点目として、自然災害リスクマネジメントの技術を活用しながら、社会リスクマネジメントの施策や対策を立案します。

ク対策のことです。これを個別事業の総合化へと拡大します。国が管理する道路、県や市町村が管理する道路をネットワークでとらえ、面的なリスクマネジメントを実施します。さらにGISや災害情報支援などのシステムパッケージに加え、道路防災と道路保全の包括管理を目指します。道路・水・都市の3軸で事業を推進しますが、まずは水防災を拡大すること。そしてOCの強みである道路分野に新たな価値をつけて、道路防災を展開します。対象は区や市長村、つまり基礎自治体を中心。住民の避難対策や、避難を指示・勧告するオペレーションに関する支援を行います。

60期までの取組事例

津波避難シェルターの落成
[高知県室戸市]



高知県が掲げる「生命を確実に守る」を念頭に、多様な分野の技術を行動に応用・総合化させることで、国内初となる津波避難シェルターの落成に貢献いたしました。

シンポジウム「次の時代の防災対策のあり方について」を開催



国際化や高齢化など社会的背景が大きく変化していく中で、防災対策のあり方に見直しの必要性が高まっており、当社が事務局として、日本自治体危機管理学会主催、東京都と河川財団後援のシンポジウム「次の時代の防災対策のあり方について」を開催いたしました。

60期までの取組事例

「首都高羽田線」の大規模修繕設計・「片品川橋」の耐震補強設計(平成28年度田中賞の作品部門を受賞)



「社会インフラを構成に引き継ぐ」責任を担う一員として、耐久性、耐震性などに課題のある構造物の補修・補強設計など様々なリニューアル技術に挑み、平成28年度田中賞を2件受賞しました。

インフラ保全(統合化公共施設データベース、維持管理業務支援システム)



将来のまちづくり、公共施設等の管理及び国土強靱化を戦略的に推進するツールとなる統合型公共施設データベースを、焼津市、国立大学法人名古屋工業大学と共同で開発いたしました。

交通運輸事業部

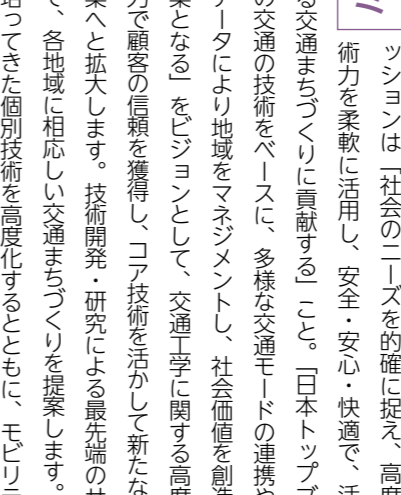


江藤 和昭

業や駐車場管理、ドレコ活用、アマネク・未知倶楽部の運営など事業化。さらに、交通計測機器の製品化にも注力します。これらを総合し、交通まちづくりへと展開します。ここでは都市中心部、地方都市部、中山間地域の3つに分け、それぞれの特性に応じた受託・コンサル事業を行います。

都市中心部においては、すでに渋谷や新宿のバスタなど開発に関わってきましたが、人中心の賑わいを創出しながら交通結節点を整備し、道路空間の多目的活用、多様な交通モードの連携による円滑化に貢献します。地方都市部においては、ビッグデータを活用した交通マネジメントに取り組みます。

地方創生事業部



江藤 和昭

ラウンドアバウトや二段階橋断施設、さらに生活道路に対してはハンプなど、道路アプローチによる安全・安心な交通計画を提案します。中山間地域においては、過疎化による高齢者の足の確保が課題。全国17ヶ所ある道の駅は、さらなる増加が予想されており、住民をつなぐモーターコネクティブとしての活用が期待できます。また、公共交通の再生や、定住を促す交通にも関わっていきます。

今後はAIの活用や自動運転への対応など、さらなる高度化が考えられます。2025年には自主事業を含め全国8拠点を目標に、交通まちづくりを推進します。

60期までの取組事例

ラウンドアバウト設計
【須崎市野辺町】



道路交通法の改正後の日本初のラウンドアバウトの設計を実施し、今まで13箇所の計画・設計に関与しました。ラウンドアバウトは、重大事故を抑制し安全性を確保するとともに、信号が不要で災害時にも自立した交通運用を図ることができます。

新宿駅南口地区基盤整備事業
【バスタ新宿】



バスタ新宿は、成田エクスプレスや空港リムジンバスによって成田空港や羽田空港と直結しており、高速バスは全国各地にその路線を広げている重要な交流ネットワーク拠点です。我が社は、各施設の配置計画や施設供用後の管理運営手法に関する検討を実施しました。

地方創生事業部

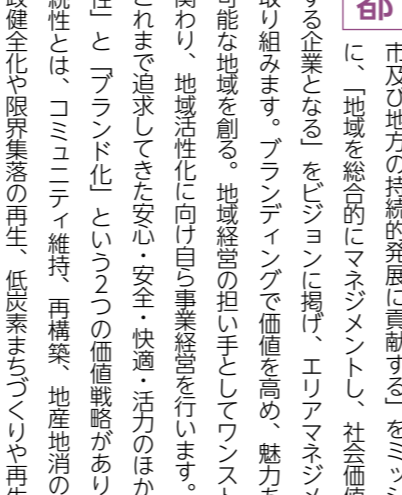


江藤 和昭

市及び地方の持続的発展に貢献する」をミッションに、「地域を総合的にマネジメントし、社会価値を創造する企業となる」をビジョンに掲げ、エリアマネジメントに取り組みます。ブランディングで価値を高め、魅力ある持続可能な地域を創る。地域経営の担い手としてワンストップで関わり、地域活性化に向け自ら事業経営を行います。

これまで追求してきた安心・安全・快適・活力のほか、「持続性」と「ブランド化」という2つの価値戦略があります。持続性とは、コミュニティ維持、再構築、地産地消のこと。財政健全化や限界集落の再生、低炭素まちづくりや再生エネ

地方創生事業部



江藤 和昭

ルギーの活用などの事業が挙げられます。ブランド化では、ユニバーサルなまちづくり。そして観光資源や食、6次化など地域資源の魅力を磨き上げる必要があります。さらに、道の駅を応援する「未知倶楽部」や、地域情報に特化したラジオ放送「アマネク」など、地域の魅力を発信するメディアを活用した事業を展開します。

5つの事業戦略があり、1点目は指定管理施設などの拠点を核とする方法。これには北九州市響灘などのケースが該当し、コンサル業務や自主事業への拡張が考えられます。2点目は南アルプス市など、地域に自らが拠点を置き事業展開する方法です。3点目は、社会実験による実践力を核とした方法で、新宿や渋谷など基本的にコンサル業務ですが、構想段階から計画・設計と長く持続する業務となります。4点目はDMO・地域商社等により地域をプロデュースする方法。メインは観光で、コンサル業務から自主事業につなげます。最後は、首長の信頼を得て複数のプロジェクトを実施する方法です。焼津市や前橋市のように、通常は困難な首長からの信頼を得て、幅広い事業に関わっていきます。

2025年に向け、全国50拠点を目標。地域との信頼を構築し、総合的なマネジメントに取り組んでいきます。

60期までの取組事例

事業経営



社会インフラに関するPPP/PFI事業への導入可能性検討、アドバイザー業務、公共施設の運営管理(指定管理者、包括管理等)のほか、事業推進PPPや、自らが事業者として事業経営を行い、事業領域を拡大しています。

小水力発電事業
【岐阜県中津川市】



飛鳥建設(株)と共同事業者として、地域と連携しながら調査設計から、地元調整、施工、発電を実施し、現在も発電を行っています。老朽化した農業用水路を活用することで建設コストを抑え、改修費を水力発電事業の収支計画に見込むことで地域との連携を実現しました。

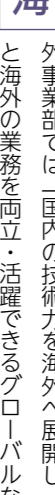
海外事業部



堤 安希佳

外事業部では「国内の技術力を海外へ展開し、国内と海外の業務を両立・活躍できるグローバルな人材を育成する」OCGを中心にグループ会社との連携とOCの事業領域の拡大により、ACKGとしての海外事業の拡大を目指す」という2つのミッションを掲げます。そして連携強化と領域拡大により、2025年には受注高30億円以上、人員は110名体制へと海外事業を拡大し、国内上位5社に入ることを目標です。国内で培った技術力が、我々の価値。これを海外事業に展開します。事業部の発足から2年ですが、すでに国交省の海外インフラ展開支援のコンサル実績があり

海外事業部



堤 安希佳

ます。さらにJICA中小企業海外展開支援への貢献、温室効果ガス削減に伴うJCM関連では事業者として参画していきたいと思えます。

現在の主要事業は、ほとんどがODAを中心とした初期段階、つまり計画・設計などを中心としたプロジェクトです。そこで領域拡大に向け、コンサルティングサービスを強化。国内民間、海外政府機関、海外民間など非ODA事業の単独受注を図ります。さらにOCGとのグループ連携により、プロジェクトの初期段階だけでなく運営管理に関わる事業へと拡大します。技術者の参入によるエンジニアリングサービスをODA、非ODA全領域に展開しようと考えています。

人材確保・育成という課題もあります。新卒で10名、キャリア採用で40名を確保。さらに、現時点で15名の国内異動を60名まで増やします。語学研修や海外実務研修への参加を呼びかけ、グローバル人材を育成します。

2025年には、国内既往技術の海外展開によるエンジニアリングサービスの受注高19億円、主要事業では国交省のインフラ海外展開支援、JICA中小企業支援、環境省のJCM関連事業など、コンサルティングサービスの受注高11億円。総額30億円の受注を目指します。

60期までの取組事例

第6回アフリカ開発会議(TICAD VI)のサイドイベント(国土交通省の官民インフラ会議)の事務局



2016年8月27~28日にケニア・ナイロビにて開催された第6回アフリカ開発会議(TICAD VI)における国土交通省主催のTICAD VIのサイドイベントである官民インフラ会議の事務局を実施しました。アフリカではTICAD VIIに加え、エチオピア、ケニア、タンザニア、モザンビーク、ウガンダ、ザンビアにおいて官民インフラ会議の事務局を実施しました。

磨かれた個性が尊重され、力になる時代
変化を受け入れる姿勢とスピードが必要



事業本部 関東支店 都市政策・デザイン部長
兼 地方創生事業部副事業部長
兼 株式会社南アルプスゲートウェイ代表取締役

工藤 誠

個の自律に向け、強みと弱みを理解し
マネジメント力を高める環境づくりを



事業本部 関東支店
地下構造部長

出本 剛史

話題提供

全員経営の意識を持ち行動する個を育て
健全で活力ある魅力的な組織文化へ



統括本部長

三百田 敏夫

全員経営を進めるための 『人材育成』と『組織文化の醸成』に向けて

顧客の潜在欲求を知り真なる解決に向け、
チャレンジを称賛し日本トップブランドへ



海外事業部 副事業部長

今村 博行

評論家から当事者、安定志向から挑戦志向
多様性を推奨し、自由闊達な組織へと進化



事業本部 関東支店 環境部長
兼 地方創生事業部 副事業部長

森本 尚弘

問題解決型提案営業で外勤の底上げを推進
「型」を共有し、受注率30%以上を目指す



事業本部 関東支店 副支店長
兼 事業企画部長
兼 事業企画・MD室長

松金 伸

全員経営を進めるための

『人材育成』と『組織文化の醸成』に向けて

ビジョンの実現に向けた『全員経営』を推進するには、一人ひとりが自律し自己成長力を向上させること、リーダーシップを発揮して当事者意識とチームワークを大切に協働できる、いきいきとした組織文化を作る必要があります。ここでは次世代リーダーの中から5名の方に登壇いただき、それぞれのテーマに基づいた思いを語っていただきます。

話題提供



三百田 敏夫

テーマ

あるべき人材育成、組織文化の実現に向けた次世代リーダーとしての行動宣言

諦が確立できていないという課題があります。

2025年に向けたあるべき姿は、現状の裏返しです。成長に対する意欲・努力に溢れた「個」が、次々に誕生している。高いマネジメント力・人材育成力を持つ「組織」が構築できている。これが人材育成のあるべき姿だと思います。そのために推進すべきことがあります。たくさん考えられるなか、3つのキーワードを掲げ、私の行動宣言にしたいと思います。

はじめに「コンピ」です。誰もが強みと弱みを持っています。これらを自信を持って言える方は意外と少ないはず。そこにリーダーが気づきを与える。つまり、成長につながるきっかけ作りに取り組んでいこうと思います。2点目は「組織マネジメントの向上」ですが、マネジメントは幹部職だけの仕事ではありません。従業員全員がその役割を担うのだということを再認識したいと思います。個々がどんな役割を担い、組織としてどう協働をしていくのか。理解を深め実践できる会社になりたいと考えます。最後は「成長に対する環境づくり」です。日常活動の中で人材育成が当たり前に行われており、意欲に溢れ、もはや人材育成という言葉がいらぬ組織へアプローチすることが目標です。



虫本 剛史

ま

ず当社の人材育成における現状を、私なりにまとめてみました。個の成長があつて、これが「組織の成長」につながり、「ビジョンの達成・経営理念の実現」へとつながります。「個の成長」は「個の自律」「仲間・会社の支援」という、2つの大きな柱で成り立っています。しかし、成長に対して貪欲に行動しているのだろうか。惜しみなく努力し続けているのだろうか。つまり「個の自律」は「成長に対する意欲・努力」が課題です。さらに、プロジェクトマネジメントが十分で、組織マネジメントにいたってはその意識すらも低いのではないか。「仲間・会社の支援」では、組織における人材育成の要



工藤 誠

我

が社は60周年を迎えたわけですが、2025年を考えて次の10年、我々は本当に成長していけるのか。つまり70周年を快く迎えるにあたって、10年後の社会の変化をふまえて、我が社の人材育成についてお話しします。

第一に、ロボットや人工知能の進化により、人の仕事の半分は機械に取って代わられると予測されています。すでにその現象は起きているところ。例えば10年前、スマートフォンの普及を予測できたでしょうか。10年後、技術が劇的に進化していることは、容易に想像できます。ルーチンな単純作業は機械に代替されるため、果たして現在の仕事が存在し続けるの

かは大いに疑問です。

一方、機械にはできないようなクリエイティブな仕事、磨かれた個性に基づく繊細な仕事。これらが尊重され、力になっていく時代になると思います。単に個性を主張するのではなく、洗練された協調性を持ちながら、成長にチャレンジする。競争が激化するなか、磨かれた個性をもって行動すること。それが私の人材育成への思いの根底にあります。

その上で個人、組織の両面から行動宣言したいと思います。個人としては、率先して行動する。人から指示される前に、自らトライすること。変化を受け入れる姿勢とスピードが必ずです。安易に結論を出す一部の若手に対し、「十分に考えた結果なのか」と反省を促す場面もあります。過去の成功体験の延長では、新たなニーズをつかめません。社会の動向をキャッチアップする能力が必要だと思います。

組織としては、一人ひとりが個性を持つため、埋没できなくなります。役割と責任を持つメンバーを束ね、連携を促す必要があります。ダメなものには「ダメ」と言う習慣、その一方でお互いを思いやる心とコミュニケーションが大切。人材育成と組織文化の醸成、両輪でビジョン実現を目指しましょう。

次世代リーダーとしての行動宣言

| | |
|---|---|
| <p>コンピテンス</p> <p>個の強み・弱みの把握 成長に繋がるきっかけづくり</p> | <p>組織マネジメント力の向上</p> <p>マネジメントの重要性を理解し、 実践する組織づくり</p> |
| <p>成長に対する環境づくり</p> <p>意欲ある組織 人材育成という言葉がい</p> <p>へのアプローチ らない組織へのアプローチ</p> | |

次世代リーダーとしての行動宣言

| |
|---|
| <p>(1)個人としての行動</p> <p>① 率先した行動。(指示の実行は、確実に機械が強い) ② 自分で考えを練り、まずやってみること。(トライ) ③ 常に「変化」を受け入れる姿勢とスピードが必要。</p> |
| <p>(2)組織としての行動</p> <p>① 一人ひとりが際立つので、埋没できない責任が伴う。 ② おせっかいでも、ダメなものには「ダメ」と言う習慣。 ③ お互いに周囲を思いやる心とコミュニケーションを大切に。</p> |



松金 伸

約

3年前の第58期から、外勤の人材育成検討委員会の委員長を担当しておりますので、これをふまえた発表とさせていただきます。「外勤は事業拡大の主役だ」と野崎社長からメッセージをいただき、全力で取り組んでまいりました。2025年に向け、「問題解決型提案営業で企画提案力NO.1」をスローガンに、高い受注目標の達成に向け、取り組んでいきます。

外勤委員会は現在、受注に関するテーマで四半期ごと年4回開催し、好事例を発表・共有しており、営業推進データベースには310事例が保存され、活用されています。委員会では課題を3つ掲げています。1つは、企画提案に対する全体の底上げです。営業の属人的な能力に依存しているケースも多く、手戻りが多いなど効率的ではありません。次に、企画提案の質の向上です。これには顧客ニーズが多様化・複雑化している背景があります。3つ目は受注成功率の向上で、シゴトカイゼンという方針に則り、もっと高めていかなければならない。これらの課題を解決するため、問題解決型提案営業を推進しているところです。ガイドラインはすでに完成していますので、技術の方にもご覧いただきたいと思えます。この営業スタイルをOCの「型」と定義し、外勤全員が修得するため、1つ目に日常業務で粘強く実践する環境を整備し、動機付けを行います。つまり行動を習慣化するということです。2つ目に、営業だけでなく技術も含めた共通言語化を進めます。3つ目、その結果として受注成功率30%以上を実現することが目標。4つ目はチームづくりですが、これまでの営業は個人に依存していました。これをPJチーム・上司・仲間の協力や指導により、失敗・成功体験を共有します。すでに関東支店では毎月ロールプレイングなどをスタートしました。最後に山本五十六さんの言葉を、私の信条としてお示しし、行動宣言とさせていただきます。



森本 尚弘

組

組織文化とは「業務上の環境であり、組織全体で明示的、あるいは暗示的に共通認識されている価値観や信念だ」といわれます。その機能と効果は「経営の理念・思想との整合を図り、その価値観、信念を定着・浸透させることで、一定以上の効果を生む」とされ、人々の行動に影響を与え、仕事の成果に反映されます。ビジョン・経営理念・行動指針などは、明示的に示された共通の価値観・信念です。これらとの整合を図り、組織全体が自覚することなく、当たり前のように行動している状態。これが醸成すべき組織文化です。これにより意思決定・行動の迅速化、組織の一体化などの効果を得られます。ただし定着・浸透・強化には一定の時間が必要。そのため次世代リーダーの役割は大きいと思えます。あるべき組織文化の1つは「社会価値創造・追求の組織文化」、もう1つは「自由闊達な組織文化」です。前者は、役員全員が自覚することなく社会価値を創造し、追求し、新たな価値を提供している状態のこと。後者は、当事者意識を持ち、協働主導のもと自由な意見交換ができる状態を指します。これらの実現に向け、変えるべき価値観を3つ掲げます。1つ目は、評論家から当事者（リーダー）へ。評論家のように問題点の指摘にとどまることなく、自ら改善提案する姿勢を持つことです。2つ目は、安定志向から挑戦志向・上昇志向へ。ニーズの変化が激しく、しかもスピードが加速する。社会環境の変化への適応が大切です。3つ目は、個人主義から協働主義へ。チームワークを発揮し、知恵を最大限活用して成果を追求します。



今村 博行

2 025年ビジョンには、「日本トップブランド」というキーワードがあります。新しい仲間を増やし、価値の高い会社にするには、魅力ある組織文化が必要です。日本トップブランドの達成のために、あるべき組織文化とは何か。その視点からお伝えします。

1点目は「顧客の潜在的要望の発掘」です。これまでは我々が役立つと思う技術を提供してきました。今後は、我々が提供したいのではなく、顧客が潜在的に望むサービスを提供していくべきだと思います。そして2点目の「真なる解決に必要な技術・サービスの追求」です。顧客の要望を知り解決

は課題を3つ掲げています。1つは、企画提案に対する全体の底上げです。営業の属人的な能力に依存しているケースも多く、手戻りが多いなど効率的ではありません。次に、企画提案の質の向上です。これには顧客ニーズが多様化・複雑化している背景があります。3つ目は受注成功率の向上で、シゴトカイゼンという方針に則り、もっと高めていかなければならない。これらの課題を解決するため、問題解決型提案営業を推進しているところです。ガイドラインはすでに完成していますので、技術の方にもご覧いただきたいと思えます。この営業スタイルをOCの「型」と定義し、外勤全員が修得するため、1つ目に日常業務で粘強く実践する環境を整備し、動機付けを行います。つまり行動を習慣化するということです。2つ目に、営業だけでなく技術も含めた共通言語化を進めます。3つ目、その結果として受注成功率30%以上を実現することが目標。4つ目はチームづくりですが、これまでの営業は個人に依存していました。これをPJチーム・上司・仲間の協力や指導により、失敗・成功体験を共有します。すでに関東支店では毎月ロールプレイングなどをスタートしました。最後に山本五十六さんの言葉を、私の信条としてお示しし、行動宣言とさせていただきます。

方法を見つけたとしても、その基となる技術を保有していないければ、顧客満足は得られません。これら2点を実現すれば、個の成長・企業の成長・豊かさの実感につながります。全員経営を進める組織文化の醸成に必要なものは何でしょうか。醸成とは、これから作り上げていくことを意味します。リーダーや主担当、やる気のある社員だけが取り組むのではなく、全社員が自分の立場や得意な領域で、新たな一歩、へとチャレンジすることで、会社全体の技術・サービスの獲得につながっていくはず。全社員が「真なるコミュニケーションとチームワーク」を

率先行動とリーダーシップを発揮し、推進役、伝道師として行動することで組織に変化を与えます。また、常に新たな価値を追求し、創造・提供・実現する技術者として活躍します。最後に多様性の推奨です。社員の尊重、利他の心で自由闊達な組織文化を醸成しようと思えます。

率先行動とリーダーシップを発揮し、推進役、伝道師として行動することで組織に変化を与えます。また、常に新たな価値を追求し、創造・提供・実現する技術者として活躍します。最後に多様性の推奨です。社員の尊重、利他の心で自由闊達な組織文化を醸成しようと思えます。

率先行動とリーダーシップを発揮し、推進役、伝道師として行動することで組織に変化を与えます。また、常に新たな価値を追求し、創造・提供・実現する技術者として活躍します。最後に多様性の推奨です。社員の尊重、利他の心で自由闊達な組織文化を醸成しようと思えます。

率先行動とリーダーシップを発揮し、推進役、伝道師として行動することで組織に変化を与えます。また、常に新たな価値を追求し、創造・提供・実現する技術者として活躍します。最後に多様性の推奨です。社員の尊重、利他の心で自由闊達な組織文化を醸成しようと思えます。

次世代リーダーとしての行動宣言

『問題解決型提案営業』を推進する意識・行動

- ① 日常業務で粘強く繰返し実践する環境・動機付けを行う
 - ⇒ 行動を習慣化し「型」を構築します
- ② 問題解決型提案営業の全社員共通言語化
 - ⇒ PJチームとして質の高い企画提案を作成します
- ③ 問題解決型提案営業の受注成功率30%以上
 - ⇒ 個人の努力だけでなくPJチーム・上司・仲間の協力・指導により全員で推進し、失敗・成功を繰返し修得します
- ④ 問題解決型提案を実践するためのチームづくり
 - ⇒ 「型」を構築するまで、毎月ロールプレイング等を実施

次世代リーダーとしての行動宣言

| | |
|-------------------------------------|--------------------------|
| 率先行動、リーダーシップの発揮 推進役、伝道師として行動し、組織 | により、組織文化の醸成に向けた推進に与える。 |
| 常に新たな価値を追求して、活躍し、社会価値創造・追求の組織 | 造・提供・実現する技術者として文化を定着させる。 |
| 多様性の推奨、社員の尊重、利他育成を行い、自由闊達な組織文化 | の心を持ち、協働主義の基で人材を醸成させる。 |

次世代リーダーとしての行動宣言

全員経営を進める組織文化の醸成

全社員の“新たな一歩”へのチャレンジ、技術・サービスの獲得

行動宣言
真なるコミュニケーションとチームワーク
自主的・主体的に行動できる環境を構築

チャレンジへの称賛
成功・失敗の具体的な要因分析、共有

全社員のさらなるチャレンジ意欲と成果創出



来賓挨拶
OC社友会会長
和田 紘二様

42年間勤務し、建設コンサルタントの素晴らしさを実感しました。努力が会社や仲間の利益につながり、最終的には自分の成長になり戻ってくる。こんな仕事はめったにありません。いま平均寿命が伸びており、人が一生のうちに2つの仕事をする。大学で学び直す、あるいは海外留学することが常識になるかも知れません。広い視野でどう人生を創っていくか、考えて頑張ってください。

左(左から)
社友会
同
同
同
株式会社ACKグループ 取締役

花里久
和田 紘二
清野茂次
児玉 武
森田信彦

中央(左から)
株式会社オリエンタルコンサルタンツ
同
同
同

監査役
取締役専務役員
代表取締役社長
取締役常務役員
執行役員関東支店長

龍野彰男
青木 滋
野崎秀則
三百田敏夫
堤安希佳

右(左から)
株式会社中央設計技術研究所
株式会社アサノ大成基礎エンジニアリング
株式会社ACKグループ
株式会社オリエンタルコンサルタンツグローバル
株式会社エイテック
株式会社リサーチアンドソリューション

代表取締役社長
代表取締役社長
監査役
代表取締役社長
代表取締役社長
代表取締役社長

中辻英二
平山光信
藤澤清司
米澤栄二
鈴木克宗
美濃部直樹
以上、敬称略

関東支店
本社・関東・北海道・北陸



中部支店



“全員経営”宣言!



沖縄支店



九州支店

2025年に向け全支店が一丸となり

力を合わせ目標達成を誓います。

東北支店



四国支店



中国支店



関西支店





我が社の成長と発展に寄与したOBのみならず、現経営陣が叱咤激励をいただく場面も。

支店長メッセージ



執行役員
関東支店長
堤 安希佳

創立60周年記念祝賀会は少し緊迫した雰囲気
で始まり、鏡開きのあとお酒とお料理で和やかな
歓談となりました。野崎社長は、社友会、ご家族、
社員の多くの皆さんと会話を交わされ大忙
でした。工夫を凝らした社員スピーチ、ご家族
へのプレゼント、レガシービンゴ、このひととき
の皆さんとの笑顔のふれあい、その記憶は刻ま
れました。その嬉しさゆえ、閉会挨拶では大声で
叫んでしまいました。「2025年に向けて、社会
価値創造企業を目指して、全員で邁進しましょ
う〜」と! 最後にご尽力いただいた企画・運営スタ
ッフの皆さまに感謝申し上げます。



大先輩のOBを前にし、野崎社長も緊張気味!?



全参加者の「乾杯」の声で祝賀会が開始。



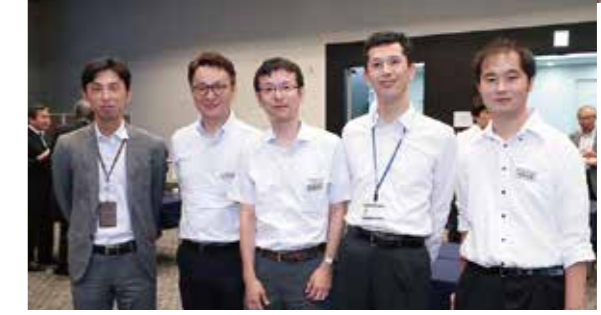
それぞれのテーブルでは、たくさんの笑顔が、支店や部門の垣根を越えて、歓談を楽しむ。



すべてのテーブルを回る野崎社長。ご家族も満面の様子。



美味しい料理に舌鼓。満足の時間を満喫した若手社員たち。



東京ではベルサール新宿セントラルパークを会場とし、ご家族や社友会の方々、グループ会社の幹部を含め310名の方が参加されました。社長挨拶とOC社友会会長の挨拶の後、「よいしょ!」のかけ声とともに豪快な鏡開き。そして乾杯の挨拶で祝賀会がスタートしました。それぞれのテーブルではお酒や料理がふるまわれ、笑顔で歓談。めったに会うことのない社友会OBの方々、他支店のメンバー、ご家族同士、存分に楽しんでいただけたようです。壇上にご家族が集合しての記念撮影、社員によるスピーチ、そしてビンゴ大会と大盛り上げの祝賀会となりました。



3名の社員による熱意あるスピーチ。三者三様のテーマで力強いメッセージが伝えられた。



「レガシービンゴ」と題された独自のゲーム。アルファベットが伝えられるたびに歓声とため息が。



支店長メッセージ



北陸・北海道支店長
小林 賢一

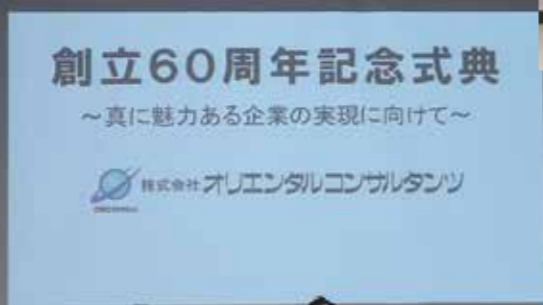
創立60周年記念祝賀会は、北陸支店・北海道支店の社員及びご家族の方々に遠方よりお集まり頂き、10名が関東会場にて出席しました。

両支店とも少人数の営業支店ではありますが、一人ひとりが着実に成長する職場環境を創り、全員の力で2025年までに生産支店化を成し遂げたいと思います。

そして、次の祝賀会は支店が管轄する地域で盛大に開催できることを祈念し事業拡大を目指していきましょう。



参加したご家族がステージに集合し、カメラマンによる記念撮影。子どもたちにとっても思い出となった。



今日だけは無礼講で「乾杯」。60周年の喜びを分かち合った。



大盛況のうちに閉会となり、有意義な祝賀会が終了。



ビンゴ結果に一喜一憂する社員の面々。商品が当たったのは誰だ？



それぞれのテーブルでは、たくさんさんの笑顔が。支店や部門の垣根を越えて、歓談を楽しむ。





豪華景品を賭けたOCクイズ大会。マニアックな問題に苦戦しながらも皆さん楽しそうでした。また熊坂支店長からの差し入れである高級シャンパンをめぐってのじゃんけん大会も開催され、大いに盛り上がりました。



かねてより大変お世話になっている、岩手県陸前高田市市長の戸羽太様と宮城県美里町長の相澤清一様よりビデオメッセージを頂戴しました！
熊坂支店長の挨拶後、「よいしょ!」のかけ声とともに支店長、副支店長、行政経験者の5名による鏡開きが行われました。佐藤副支店長の乾杯の音頭とともに祝賀会スタート!



子ども達が大喜びのマジックショー!!



支店長メッセージ

東北支店長 熊坂 徹也

社員、ご家族、社友会の皆様をお迎えし、総勢100名で創立60周年記念祝賀会を盛大に開催することができました。60年もの永きにわたり会社が発展できたのは、諸先輩方の努力の賜物であり、それを支えていただいたご家族のお力のおかげです。改めまして感謝申し上げます。当日は東北支店創立42年の歩みを写真などでお示しし、創立時は10名以下であった支店が総勢100名を超える陣容になるまでの歴史を歓声が上がるとともに、皆で振り返りました。また、2025年に向け皆でこの東北支店を大きく成長させるんだ!という未来へ向けた思いも新たにすることができました。その他、かねてより大変お世話になっている、岩手県陸前高田市市長の戸羽太様と宮城県美里町長の相澤清一様からのお祝いのビデオメッセージを上映し、我々が東北復興のお役に立っているということ改めて実感するとともに、その責任の重さを再認識いたしました。この先、70周年、80周年と当社が大きく発展し、多くの仲間とともにまた楽しい祝賀会を開催できることを祈念しております。最後になりましたが、祝賀会WGメンバーをはじめ、計画・準備から携わってくださった多くの方々に深く感謝申し上げます。



目の前で握ってもらえるお寿司コーナーや、豪華なローストビーフコーナーは、列ができるほど大盛況でした。豪華な料理をおいしくいただくことができました。

ご家族での参加も、お子さんの笑顔に社員一同癒されました。



帰り際には当社と関係の深い宮城県美里町の「北浦梨」や岩手県陸前高田市名産のお米「たかたのゆめ」などのお土産も用意され、最後まで楽しい祝賀会でした。



各テーブルでは、東北支店で開発中の6次化商品の「美里豚まん」を試食。大好評でした!



東北支店では、ホテルグランテラス仙台国分町を会場とし、社友会の方々やご家族、グループ会社幹部を含め100名の方が参加されました。関東会場よりLIVE中継された社長挨拶とOC社友会会長挨拶の後、支店長挨拶は「東北支店のあゆみ」として、東北支店創立42年の歴史を振り返り、鏡開きの「よいしょ!」で勢いをつけ、佐藤副支店長による乾杯で祝賀会が幕を開けました。マジックショーではお子さんも盛り上がり、豪華な料理やおいしいお酒に舌鼓を打ちながら、活気あふれる歓談の後、マニアックなOC豆知識の三択クイズは、景品をかけて真剣勝負。白熱したじゃんけん大会も開催されました。荒副支店長の閉会のことばの後は、参加者全員の記念撮影。東北支店ならではのお土産もあり、大満足の祝賀会となりました。

中部支店では、ご家族のみなさんや社友会の方々を含め、総勢103名がキャッスルプラザ鳳凰の間に集まり、祝賀会を開催しました。美味しく華やかな料理を前に、箸もお酒もどんどん進み、普段とは違った雰囲気の中にぎやかな時間となりました。参加者全員が楽しめて、男女・年齢問わず参加できるようなゲームを!!と考えたのは、「黒ひげ危機一髪」、「ぐるぐるメガネストロー」、「うそつきは誰だ」のテーブル対抗の3ゲーム。豪華景品をかけた、普段の業務とは違うメンバーと力をあわせ、和気あいあいと楽しみました。



お子さんたちもノリノリで参加してくれました♪



真面目なスーツ姿にぐるぐるメガネ。意外と似合ってます☆辛いシュークリームを食べて一言。「うーん、辛くない!!」ハレてますよ!!(笑)



60周年祝賀会の幕開けは盛大に鏡開きから。節目としてのお祝いと、未来に向けての新たな出発に際し、みなさまのますますのご発展とご健勝を祈願いたしました。

支店長メッセージ



執行役員
中部支店長
鰐部 隆正

皆さんと60周年を盛大にお祝いすることができました。歴代の先輩方の残された財産、現在の皆さんの努力、家族のご支援に感謝しております。祝賀会の冒頭には2025ビジョンをご紹介し、No.1の会社になることを宣言しました。全員がやりがいのある仕事をして、十分な給料をもらって、仕事も家庭も大切に充実した人生を送るためのビジョンです。今後も、みんなで仕事に厳格に、そして楽しく頑張ってビジョンを達成しましょう。当日はすべて社員の手作りで運営しました。ご家族、先輩方楽しんでいただけるように、幹事メンバーを中心に検討を繰り返し、ゲームのリハーサルも行って、しっかり準備をいただいたおかげで大成功だったと思います。幹事のみなさん、ご苦労様でした。



久しぶりにお会いする諸先輩方と乾杯。思い出話に花が咲きます。



家族のみなさんと和やかな食事タイム。みなさんお子さんを前に、いつもとは違う(?)! 優しい笑顔です(^^)



豪華景品をゲットして大喜びのお子さんたち。中部支店恒例のじゃんけん大会は、大人の楽しさもあり(笑)、見事息子が勝ち取りました☆



大盛況のなかの閉会挨拶。「みなさん、聞いてますか〜?」





クイズ大会も開催。テーブル毎に答えを相談し4択の中から回答した。正解回答数順に豪華景品が参加者全員に。子供にじゃんけんで負けてあげるやさしい姿も。



ご家族とともに鏡開き。そして乾杯ー!!



支店長メッセージ



取締役執行役員
関西支店長
崎本 繁治

とても良い祝賀会でした。創立60周年を迎えることが出来たのは、これまでの基礎を築き上げていただいた諸先輩方や社員の皆様、さらにはそれを支えていただいた御家族のおかげです。あらためまして深謝いたします。今後も2025年ビジョン「社会価値創造企業」を実現するためにご協力をお願いします。最後になりましたが、祝賀会実行WGの皆様はじめ、祝賀会の計画、準備、実施に関わられた多くの皆様に、とても良い祝賀会にさせていただいたことを感謝いたします。



楽しい食事のひとつ。



60周年への想いとこれからの決意を語った。



新入社員によるパフォーマンス。人数が多いため、2チームに分かれて披露。クオリティーは…。



締め挨拶は、これからを担う新入社員とともに、エイエイオー!



くじで席を決め、初めて会話をする人たちがいたけど、とても盛り上がった。



関西では、ヒルトン大阪を会場とし、ご家族や社友の方々を含め170名の方が参加されました。東京との中継後、関西でも鏡開きをし、60周年を祝して乾杯をしました。日ごろなかなか味わえないホテルの料理に舌鼓を打ち、幹部の方々のスピーチに一人ひとりがこれから決意を新たに、新入社員のパフォーマンスや豪華賞品があたるクイズ大会で祝賀会はおおいに盛り上がりました。

OB・OGのみなさんはとても楽しんでいる様子。

九州支店ではグランドハイアット福岡を会場とし、当日は天候にも恵まれ、130名の方が参加されました。社長及びOC社友会会長による動画挨拶に続いて、九州支店長の挨拶の後、代表6名による鏡開き、乾杯でスタートしました。ご家族の参加も多く、普段は見ることのない仕事風景や内容をムービーで鑑賞いただき、頑張っている姿をご覧いただける機会となりました。イベントにはバルーンアートショー、社員によるアコースティック生演奏、豪華景品の抽選会と時間の足りないほど盛りだくさんで、ご家族の方々にも楽しんでいただける祝賀会となりました。



「おめでとうございます!〇番です!!」発表する進行も踊っているように楽しそうな様子。

参加者全員でのかけ声、「せーの、よいしょ!」で行った鏡開き。社友会代表、行政経験者代表、支店長、各部長が今後の運が開けるよう思いを込めて…。



「ゲット!!」豪華景品には皆さん本当に喜んでいただけました。最後の抽選では、同グループによるご家族同士でのじゃんけん対決となりました。



3等当選おめでとうございます!支店長と気さくに肩を組み合せて記念にパチリ。おめでたい席ならではの雰囲気会場を包んでました。

九州支店長OBでもある山田様より、社友会代表としてご挨拶していただきました。「今日に至るOCを非常に嬉しく思う」と、喜びの声とともに「乾杯!!」



これまでのOCを牽引してくださったOB、社友会の方々も今日は歓談を楽しんでくださいました。



終始、大人気だったTOYさん。子供たち全員にバルーンをプレゼントいただきとても大盛況でした!



皆さんすごく優しいパパの顔!会社では見ることありません…。



副支店長より閉会のご挨拶。入社されてからの歴史を振り返り、感慨深い思いを語っていただきました。



支店長メッセージ

執行役員
九州支店長
数内 一彦

当日は130人の社友会、社員及びご家族の方々にお集まり頂き、盛大に創立60周年記念祝賀会が開催されました。社友会の山田様による乾杯のご発声から始まり、社員設計による作品集や勤務風景などの映像鑑賞、社員によるミニコンサートや抽選会など、多様なプログラムで楽しんで頂きました。70周年、80周年では、業績も拡大し、より多くの社員などの方々にお集まり頂き、盛大な祝賀会が出来ることを祈念しております。最後に、吉永さんをはじめとした祝賀会WGのメンバーに事前準備、当日の運営など、大変ご苦勞をおかけしたことに感謝申し上げます。



大歓声が響き渡ったOC社員によるアコースティック生演奏。この日に向けて何度も練習を重ねてきました。曲目は「にじいろ」、「レット・イット・ゴー〜ありのままで〜」祝賀会を盛り上げてくれました。



美ゆらさんたちが集合です。



何を指さしているのかな？



新婚さんですね。ふむふむ。

海の話、山の話、仕事の話は無しだな。

沖縄支店

沖縄では天久テラスを会場とし、当日は天候にも恵まれ、14名の方が参加されました。社長及びOC社友会会長による動画挨拶の後、支店長の挨拶(代読)、副支店長の乾杯でスタートしました。イベントには海に沈む輝く夕日をバックに撮影した集合写真を使った記念品をみんなで侃々諤々として作成しました。予定時間の2時間をオーバーして、予備の時間もフルに使い切り、時間の足りないほど盛りあがり楽しんでいただける祝賀会となりました。

支店長メッセージ



執行役員
沖縄支店長
藪内 一彦

当日は14人の社員及びご家族の方々にお集まり頂き、盛大に創立60周年記念祝賀会が開催されました。沖縄支店は営業所として2002年10月に立上げ、2011年10月に支店となり、立上げから15周年になります。当時は、内閣府総合事務局の南部国道、北部国道が主なお客様でした。現在は、自治体の仕事も多く手掛けています。受注の約1/3が観光、まちづくり関連業務となっています。10月からは生産支店になります。70周年、80周年では、業績も拡大し、より多くの社員の方々にお集まり頂き、より盛大な祝賀会が出来ることを祈念しております。



乾杯〜! 乾杯〜! どもども。

夕日が室内に差し込んで、さあ〜本番、さ〜て飲みますか、食いますか!!

中国支店



支店長メッセージ

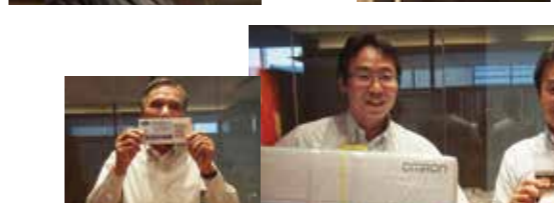


中国支店長
長棟 良紀

創立60周年記念、誠におめでとうございます。広島の街はまるで60周年を祝福するかのごとくイベント一色(カープ野球・ミスチルコンサート・宮島花火大会)で大賑わいでした。そんな中、シェラトンホテルで全員参加、美味しいお酒と沢山の料理をいただき、職員一人ひとりのスピーチ、余興のビンゴ大会で楽しい一時を過ごしました。本当に素晴らしい祝賀会でした。皆様と共に祝いでき感謝しています。2025年ビジョン・経営計画も発表され、支店の目標が決まりました。職員一人ひとりが力を合わせ、全員経営で目標の達成に向かって頑張ってくださいませ。



社友会代表として、OB那須様よりご挨拶いただき、社員によるスピーチ。内に秘める熱い思いが感じられるスピーチでした。



待ちにまつビンゴ大会では、豪華賞品をGET!

これからは全員経営で中国支店一同、頑張ります!

中国支店では、シェラトンホテル広島内の日本食「雅庭」にて開催いたしました。最初は、高級レストランに緊張気味な社員達でしたが、お酒もすすみ、いつもの冗談が飛び交う楽しい祝賀会となりました。

四国支店



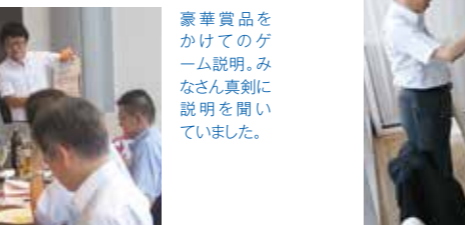
はじめまして からお久しぶりの方々まで。美味しいお食事の前には自己紹介から。

支店長メッセージ



取締役執行役員
四国支店長
崎本 繁治

四国支店の礎を築いてきた諸先輩方も多く出席していただき60周年式典、祝賀会を盛況に終えることができました。四国支店は小さな所帯ですが、一人ひとりがプロフェッショナル人材として成長し、全職員が心をついて、一体感を持って行動することを心がけております。この一体的な全員経営の行動が6年連続で受注目標達成に繋がったのだと思います。日常的に現場で発生する個人や組織の問題について、協働して課題解決に取り組み、みんなで「元気に! 明るく! 楽しく! じゃんじゃん稼ぎましょう!!」。を合言葉に2025年ビジョンを達成します。



豪華賞品をかけたのゲーム説明。みなさん真剣に説明を聞いていました。



賞品をゲットして満面の笑顔で写真撮影。

これとこれを組み合わせると...。いろいろシミュレーション中。

四国支店ではマリタイムプラザ高松29階のスーツアンレストラン陳で祝賀会を行いました。美味しいお食事と素敵な景色の中、会話も弾みお酒もすすむ。メインイベントのゲームはオリコン60年の歴史クイズとゴチバトルを真似たゲームを行いました。な、なんとピタリ賞も出て大盛り上がりになりました。終始笑顔に溢れた祝賀会でした。