■日刊建設工業新聞（2014年2月19日付）

この人に聞く：ACKグループ取締役事業戦略担当　青木滋氏「事業会社間の連携強化」

この人に聞く

ACKグループ 取締役事業戦略担当 青木（あおき） 滋（しげる）氏

事業会社間の連携強化

◆主導型ビジネスモデルへ転換

ACKグループは、新たな価値を自ら生み出す「社会インフラ創造企業」を目指し、ビジネスモデルを受動型から主導型に転換するための取り組みを進めている。事業戦略担当として先導役を務める青木滋取締役は、安定経営が可能な現在の事業環境を生かし、「重点化事業の推進により力を注ぐ」と力を込める。

◇

――中期経営計画の進ちょく状況は。

「オリエンタルコンサルタンツなどグループの主要5社は、中期計画で定めた目標に向かって変革と挑戦を続けている。震災復興など公共分野の業務量が多く、売上高を拡大するために設定した八つの重点化事業への対応が十分でない面もあるが、全体的な進ちょくは順調だ」

「一方で取り組みが足りないところもある。グループ内の連携は事業、人材の両面で不十分な面がまだまだある。国内市場を見た場合、グループ内でオリエンタルコンサルタンツの力が大きく、他の事業会社には『取り組みを先導してくれればいい』という考え方がどこかにあるように思える。仕事は確かに繁忙状態だが、経営的には安定している状況だ。この環境を生かし、重点化事業の推進により力を注ぐ。問題は目標に力を振り向けようという社員一人一人の意識だ。準備はできつつあり、生産体制が整えば連携の深化も進むときっかけになるだろう。自治体も県と市町村では事情が異なる。われわれが持っている技術とノウハウを潤滑油として活用してもらうために、内容を考えて提案していく。各地方の企業とどう連携していくかも非常に大切だ」

――今後の海外展開をどう考えている。

「海外は政府開発援助（ODA）に基軸を置いた事業展開だけでは無理がある。進出している各国でローカルな仕事をどう創造していくか、受注していくかが重要になる。これまでは東南アジアが中心だったが、アフリカなども視野に入れる必要がある。案件ごとにパートナーを選び、情報ソースも多様化しながら事業拡大を目指す。海外事業が現体制になってから5年余りが経過した。体制の整備に時間を使ってきたが、十分な準備ができた。これからは次のステップに進む時期に入る。事業拡大に向け、人材の確保や育成、事業運営のあり方などをもう一度考えたい」。

――社会インフラ創造企業への変貌に向け国内市場で最も重要な課題は。

「社長交代を機に中期計画の内容をあらためて整理し、進むべき方向を明らかにした。これから最も重要になるのは各地域でどう事業を展開していくか、すなわち『ローカライズ』だと考えている。例えば国内は、保有している技術やノウハウをどう活用して地域の活性化やインフラの維持保全、行政支援に結び付けていくかがポイントだ。埼玉県上里町と共同で行っている情報通信技術（ICT）を活用した道路維持管理業務は大きな考えている」